David G. Myers

SOCIALINĖ PSICHOLOGIJA

SOCIALINĖ
PSICHOLOGIJA

SOCIALINĖ

PSICHOLOGIJA

David G. Myers

POLIGRAFIJA
IR INFORMATIKA

UDK 316.6
Mi-92

Versta iš: David G. Myers, *Social Psychology*, 9th ed.
The McGraw-Hill Companies, Inc, 2007, ISBN 978-0-07-353189-2

Iš anglų kalbos vertė Donatas Masilionis
Mokslinė redaktorė dr. Dalia Bagdžiūnienė
Redaktorė Laima Arnatkevičiūtė

Original edition copyright © 2008 by The McGraw-Hill Companies. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or distributed in any form or by any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written consent of The McGraw-Hill Companies, Inc., including, but not limited to, in any network or other electronic storage or transmission, or broadcast for distance learning.

Lithuanian edition copyright © 2008 by Poligrafija ir informatika. All rights reserved.

© Vertimas į lietuvių kalbą, Donatas Masilionis, 2007

© UAB „Poligrafija ir informatika“, 2008

ISBN 978-9986-850-60-1

Turinys I

Apie autorių

Ajovos universitete įgijęs filosofijos daktaro laipsnį, Davidas Myersas (David Myers) savo profesinę veiklą plėtoja Mičigano Hope koledže, kuriame skaito daugybę psichologijos kursų ir kur jam suteiktas profesoriaus vardas. Hope koledžo studentai buvo jį pakvietę pasakyti kalbą per iškilmingą aukštosios mokyklos baigimo diplomų teikimo ceremoniją ir išrinkę „įžymiu profesoriumi".

Myerso moksliniai straipsniai paskelbti beveik keturiasdešimtyje studijų bei periodinių leidinių, tarp jų *Science*, *American Scientist*, *Psychological Science* ir *American Psychologist*. Myersas rašo ne tik mokslinius straipsnius bei vadovėlius. Jo šviečiamojo pobūdžio tekstų psichologijos klausimais yra paskelbta beveik keturiasdešimtyje žurnalų, pradedant *Today's Education* ir baigiant *Scientific American*. Jis taip pat yra išleidęs plačiam skaitytojų ratui skirtų knygų, pavyzdžiui, *The Pursuit of Happiness* („Laimės siekimas") ir *Intuition: Its Powers and Perils* („Intuicija: jos galia ir pavojai").

Davidas Myersas buvo Žmonių santykių komisijos pirmininkas, padėjo įkurti materialinės paramos skurstančioms šeimoms centrą, yra pasakęs šimtus kalbų koledže ir įvairiose bendruomenėse. Remdamasis savo patirtimi, jis taip pat yra parašęs straipsnių bei studiją *A Quiet World* („Tylos pasaulis") apie kurtumą. Psichologas aktyviai dalyvauja kuriant technologijas žmonėms su sutrikusia klausa (interneto tinklapis *hearingloop.org*).

Davidas Myersas ištisus metus į darbą važinėja dviračiu ir žaidžia krepšinį. Davidas ir Carol Myersai turi du sūnus ir dukterį.

Pratarmė

Nors žmonijos istorija tęsiasi daugybę šimtmečių, moksliniai žmogaus socialinės elgsenos tyrimai prasidėjo vos prieš šimtmetį. Kokią idėjų puotą siūlo socialinė psichologija! Taikydami gausybę įvairių tyrimo metodų, sukaupėme reikšmingų įžvalgų apie įsitikinimus ir iliuzijas, meilę ir neapykantą, konformizmą ir savarankiškumą.

Daugelio žmogaus elgesio priežasčių dar nepavyko atskleisti, tačiau socialiniai psichologai jau gali atsakyti į daugelį intriguojančių klausimų:

- Kaip mūsų sąmoningas ir nesąmoningas mąstymas valdo poelgius?
- Kodėl kartais žeidžiame kitus, o kartais vienas kitam padedame?
- Kas sukelia socialinius konfliktus ir kaip, užuot sugniaužę kumštį, galime draugiškai ištiesti ranką?

Atsakymai į šiuos ir daugelį kitų klausimų (tai šios mano knygos misija) praplečia savęs suvokimo ribas ir leidžia pajusti mus veikiančias socialines jėgas.

Kai man buvo pasiūlyta parašyti šią knygą, įsivaizdavau, kad jos stilius turėtų būti ir solidžiai mokslinis, ir šiltai žmogiškas, pagrįstas griežtais faktais ir intelektualiai provokuojantis. Jis turėtų atskleisti svarbius socialinius reiškinius taip, kaip juos supranta ir aiškina mokslas. Jis turėtų *skatinti skaitytoją mąstyti* – tyrinėti, analizuoti, ieškoti principinių sąsajų su kasdieniais įvykiais.

Nutariau perteikti socialinės psichologijos pagrindus kaip to reikalauja intelektualioji laisvųjų menų tradicija. Mokant klasikinės literatūros, filosofijos, gamtos mokslų, laisvųjų menų lavinimo sistema siekia suteikti žinių, praplėsti mūsų mąstymo ribas, išlaisvinti jį nuo dabarties apribojimų. Socialinė psichologija irgi siekia šių tikslų. Tikiuosi, kad mano knyga padės skaitytojui tapti įžvalgesniu.

Struktūra

Knygos įžanginiame skyriuje apžvelgiami socialinėje psichologijoje taikomi tyrimo metodai. Be to, skaitytojai perspėjami, kad nauji atradimai gali pasirodyti akivaizdūs ir žinomi. Poskyryje „Svarbiausios socialinės psichologijos tezės" apžvelgiamos svarbiausios knygos temos: socialinės tikrovės kūrimas, socialinė intuicija, socialinės aplinkos įtaka, asmeninės nuostatos ir polinkiai (dispozicijos), biologinė elgsena ir socialinės psichologijos principų taikymas kasdieniame gyvenime. Taip skaitytojas supažindinamas su tais dalykais, apie kuriuos bus kalbama toliau.

Knygos struktūra pagrįsta socialinės psichologijos apibrėžimu. Pirmojoje dalyje nagrinėjamas socialinis mąstymas: kaip suprantame save ir vieni kitus, kiek tiesos yra mūsų įspūdžiuose, intuicijoje ir aiškinimuose. Antrojoje dalyje aptariama socialinė įtaka – subtilios mus veikiančios socialinės jėgos: kultūrinė nuostatų prigimtis, konformizmas, įtikinėjimas, grupių įtaka. Trečiojoje dalyje aptariami socialiniai santykiai, kurie kartais būna neigiami, o kartais – teigiami. Jie gali svyruoti nuo prietarų iki agresijos, nuo simpatijos iki pagalbos. Šios dalies pabaigoje analizuojami konfliktai ir jų sprendimo būdai. Ketvirtojoje dalyje apžvelgiama, kaip ankstesniuose skyriuose aptartos sąvokos taikomos realiame gyvenime. Nors apie tai užsimenama kiekviename skyriuje, šioje dalyje išsamiau apžvelgiamas socialinės psichologijos principų taikymas sveikatos priežiūros, ekologijos srityse ir teismuose.

Kiekviena knygos dalis prasideda trumpa įžanga, apžvelgiančia svarbiausius klausimus. Kiekvienas skyrius pradedamas trumpu turiniu, kad skaitytojui būtų lengviau suvokti jo struktūrą. Norėdamas, kad ši struktūra būtų kuo aiškesnė, kiekvieną skyrių dalijau į tris–keturis poskyrius. Kiekvienas poskyris pradedamas trumpa apžvalga, o baigiamas apibendrinimu, kuriame pakartojamos esminės sąvokos ir tezės. Svarbiausios sąvokos tekste paryškintos, šalia, paraštėje, pateikiant apibrėžimą. Apibrėžimus rasite ir knygos pabaigoje esančiame sąvokų žodynėlyje. Paraštėse rasite ne tik apibrėžimus, bet ir citatų iš įvairių senųjų bei šiuolaikinių šaltinių, kurie yra tarsi tiltas, jungiantis socialinę psichologiją ir literatūrą, religiją, sportą, mokslą bei populiariąją kultūrą.

Knygos tekstas paįvairinamas intarpais, kuriuose aprašomi įvairūs mokslinių tyrimų aspektai. Intarpuose „Atkreipkime dėmesį" labiau įsigilinama į skyriuje aptartą temą. Intarpuose „Mokslinių tyrimų išvada" įdėmiau apžvelgiama mokslinio tyrimo eiga, įdomesni eksperimentai, kuriais, pavyzdžiui, siekiama išsiaiškinti, kodėl žiovaujame, kaip elgiasi praeiviai gatvėje, kaip klaidingas suvokimas gali kliudyti tarprasiniams santykiams. Intarpuose „Ką slepia moksliniai tyrimai" rasite mokslininkų pasakojimus apie tai, kas paskatino juos susidomėti vienu ar kitu klausimu ar socialiniu reiškiniu. Kiekvieną skyrių baigiu rubrika „Post scriptum", kurioje, siekdamas paskatinti skaitytoją mąstyti, pateikiu keletą provokacinių klausimų.

Padėkos

Nors ant šios knygos viršelio – tik viena pavardė, prie jos rengimo prisidėjo visas mokslininkų būrys. Nors nė vienas iš šių žmonių neatsako už tai, ką parašiau aš (ir turbūt nė vienas nesutiktų su viskuo, kas parašyta), jų pasiūlymai padėjo tobulinti šią knygą. Ypač dėkoju Stevenui Spenceriui (Vaterlo universitetas) už jo įnašą į 9 skyrių („Prietarai").

Noriu nuoširdžiai padėkoti už pagalbą

Mike Aamodtui (Radfordo universitetas), Robertui Arkinui (Ohajo universitetas), Charlesui Danieliui Batsonui (Kanzaso universitetas), Steve Baumgardneriui (Viskonsino Eau Claire universitetas), Susanai Beers (Sweet Briaro koledžas), George Bishopui (Singapūro nacionalinis universitetas), Galenui V. Bodenhausenui (Šiaurės Vakarų universitetas), Martinui Boltui (Kalvino koledžas), Amy Bradfield (Ajovos universitetas), Dorothea Braginsky (Fairfieldo universitetas), Timothy C. Brockui (Ohajo universitetas), Jonathonui D. Brownui (Vašingtono universitetas), Fredui B. Bryantui (Lojolos universitetas Čikagoje), Shawn Meghan Burn (Kalifornijos politechnikos universitetas), Davidui Bussui (Teksaso universitetas), Thomasui Cafferty (Pietų Karolinos universitetas), Jerome M. Chertkoffui (Indianos universitetas), Russellui Clarkui (Šiaurės Teksaso universitetas), Dianai T. Cordovai (Jeilio universitetas), Karen A. Couture (Niu Hempšyro koledžas), Cynthiai Crown

(Ksaviero universitetas), Jackui Croxtonui (Niujorko universitetas Fredonijoje), Anthony Doobui (Toronto universitetas), Davidui Dunningui (Kornelio universitetas), Alice H. Eagly (Šiaurės Vakarų universitetas), Leandre Fabrigariui (Queen's universitetas), Philipui Finney (Pietryčių Misurio universitetas), Carie Forden (Klariono universitetas), Kennethui Fosteriui (Niujorko universitetas), Dennisui Foxui (Ilinojaus universitetas Springfilde), Carrie B. Fried (Vinonos universitetas), Williamui Fromingui (Pasifik psichologijos mokykla), Stephenui Fugitai (Santa Klara universitetas), Davidui A. Gershaw (Vakarų Arizonos koledžas), Tomui Gilovichui (Kornelio universitetas), Mary Alice Gordon (Pietų metodistų universitetas), Ranaldui Hansenui (Oklendo universitetas), Allenui Hartui (Amhersto koledžas), Elaine Hatfield (Havajų universitetas), Jamesui L. Hiltonui (Mičigano universitetas), Bertui Hodgesui (Gordono koledžas), Williamui Ickesui (Teksaso universitetas Arlingtone), Maritai Inglehart (Mičigano universitetas), Chesteriui Insko (Šiaurės Karolinos universitetas), Jonathanui Iuzzini (Teksaso A&M universitetas), Meighan Johnson □orterio koledžas), Edwardui Jonesui (Prinstono universitetas), Judi Jones (Pietų Džordžijos koledžas), Deanai Julkai (Portlendo universitetas), Martinui Kaplanui (Šiaurės Ilinojaus universitetas), Timothy J. Kasseriui (Nokso koledžas), Janicei Kelly (Perdju universitetas), Douglasui Kenrickui (Arizonos universitetas), Norbertui Kerrui (Mičigano Universitetas), Charlesui Kiesleriui (Misurio universitetas), Marjorie Krebs (Ganono universitetas), Joachimui Kruegeriui (Brauno universitetas), Travisui Langley (Hendersono universitetas), Maurice J. Levesque (Elono universitetas), Helenai E. Linkey (Maršalo universitetas), Dianei Martichuski (Kolorado universitetas), Johnui W. McHoskey (Rytų Mičigano universitetas), Danieliui N. McIntoshui (Denverio universitetas), Annie McManus (Parklendo koledžas), Davidui McMillenui (Misisipės universitetas), Robertui Millardui (Vasaro koledžas), Arthurui Milleriui (Majamio universitetas), Teru Morton (Vanderbilto universitetas), Toddui D. Nelsonui (Kalifornijos universitetas), K. Paului Nesselroadei Jr. (Simpsono koledžas), Darrenui Newtsonui (Virdžinijos universitetas), Stuartui Oskampui (Klaremonto universitetas), Chrisui O'Sullivanui (Buknelio universitetas), Ellenai E. Pastorino (Valencijos bendruomenės koledžas), Sandrai Sims Patterson (Spelmano koledžas), Paului Paulusui (Teksaso universitetas Arlingtone), Terry E. Pettijohn (Mersihursto koledžas), Scottui Piousui (Veslio universitetas), Nicholasui Reutermanui (Pietų ilinojaus universitetas Edvardsvilyje), Robertui D. Ridge (Brighamo Youngo universitetas), Nicolei Schnopp-Wyatt (Pikevilio koledžas), Wesley Schultzui (Kalifornijos universitetas San Markose), Vannui Scottui (Armstrongo Atlanto universitetas), Lindai Silkai (Masačiusetso- Lovelio universitetas), Royce Singletonui Jr. (Holy Kroso koledžas), Stephenui Slane (Klyvlendo universitetas), Christinei M. Smith (Grand Valey universitetas), Richardui A. Smithui (Kentukio universitetas), C. R. Snyderiui (Kanzaso universitetas), Markui Snyderiui (Minesotos universitetas), Sheldonui Solomonui (Skidmoro koledžas), Matthew Spackmanui (Brighamo Youngo universitetas), Charlesui Stangorui (Marylendo universitetas Koledž Parke), Garoldui Stasseriui (Majamio universitetas), Homerui Stavely (Kyno koledžas), JoNell Strough (Vakarų Virdžinijos universitetas), Ericui Sykesui (Indianos universitetas Kokomo), Elizabethai Tanke (Santa Klaros universitetas), Williamui Titusui (Arkanzaso technikos universitetas), Tomui Tyleriui (Niujorko universitetas), Rhodai Unger (Montklero universitetas), Billy Van Jonesui (Abilene krikščioniškasis koledžas), Mary Stewart Van Leeuwen (Rytų koledžas), Ann L. Weber (Šiaurės Karolinos universitetas Aševilyje), Danieliui M. Wegneriui (Harvardo universitetas), Gary Welse (Ajovos universitetas), Mike Wessellsui (Randolfo-Makono koledžas), Bernardui Whitley (Balio universitetas), Carolynai Whitney (Šv. Michaelio universitetas), Kiplingui Williamsui (Perdju universitetas), Midge Wilson (DePaulo universitetas).

Labai dėkoju visiems, pateikusiems savo komentarus apie rengiamą knygą: Nancy L. Ashton (Richardo Stoktono koledžas Niu Džersyje), Stevenui H. Baronui (Montgomerio bendruomenės koledžas), Kurtui Bonieckiui (Centrinio Arkanzaso universitetas), Traci Craig (Aidaho universitetas), Madeleinei Fugere (Rytų Konektikuto universitetas), Tresmainei Grimes (Ajonos koledžas), Milesui Jacksonui (Portlendo universitetas), Suzannei Kieffer (Hjustono universitetas), Joachimui Kru-

egeriui (Brauno universitetas), Diannei Leader (Džordžijos technologijos institutas), Deborah Long (Rytų Karolinos universitetas), Amy Lyndon (Rytų Karolinos universitetas), Kim MacLin (Šiaurės Ajovos universitetas), Rusty McIntyre (Amhersto koledžas), Michaeliui Olsonui (Tenesio universitetas Noksvilyje), Gregui Poolui (St. Mary universitetas), Michellei R. Rainey (Indianos universitetas-Perdju universitetas Indianapolyje), Cynthiai Reed (Taranto apygardos koledžas), Gretchen Sechrist (Bufalo universitetas, Niujorko universitetas), Cheryl Terrance (Šiaurės Dakotos universitetas), Christopheriui Trego (Floridos bendruomenės koledžas Džeksonvilyje), Dougui Woody (Šiaurės Kolorado universitetas), Elissai Wurf (Mulenbergo koledžas).

Dėkoju visai knygos leidimą organizavusiai komandai. Bendradarbiavimas su šiais žmonėmis pavertė knygos kūrimą džiugia ir skatinančia patirtimi.

David G. Myers
davidmyers.org

1 Įvadas į socialinę psichologiją

Vienas vyras turėjo pasipūtusią ir savanaudę žmoną. Ši moteris augino dvi dukras, kurios taip pat buvo pasipūtusios ir savanaudės. O vyro duktė buvo miela ir maloni. Ši miela ir maloni dukra, kurią mes žinome kaip Pelenę, anksti suprato, kad jai dera dirbti, kas liepta, kęsti užgauliojimus ir nesistengti pranokti savo seserų.

„Mūsų gyvenimus sieja tūkstančiai nematomų gijų."
Herman Melville

Tačiau, krikštamotės fėjos padedama, Pelenė sugebėjo patekti į didelę puotą, kurioje atkreipė gražaus princo dėmesį. Kai vėliau įsimylėjęs princas pamatė skurdžiai atrodančią Pelenę ją žeminusiuose namuose, ne iš karto ją atpažino.

Neįtikėtina? Klausydamiesi šios pasakos privalome skaitytis su situacijos galia. Despotiškos pamotės akivaizdoje Pelenei teko vaidinti vienokį vaidmenį, tad, nuolanki ir nepatraukli, ji labai skyrėsi nuo tos žavios ir gražios būtybės, kurią matė princas. Namuose Pelenė buvo sulindusi į savo kiautą. Per puotą ji jautėsi gražesnė, todėl vaikščiojo, kalbėjo ir šypsojosi tarsi tokia ir būtų.

Kas yra socialinė psichologija?

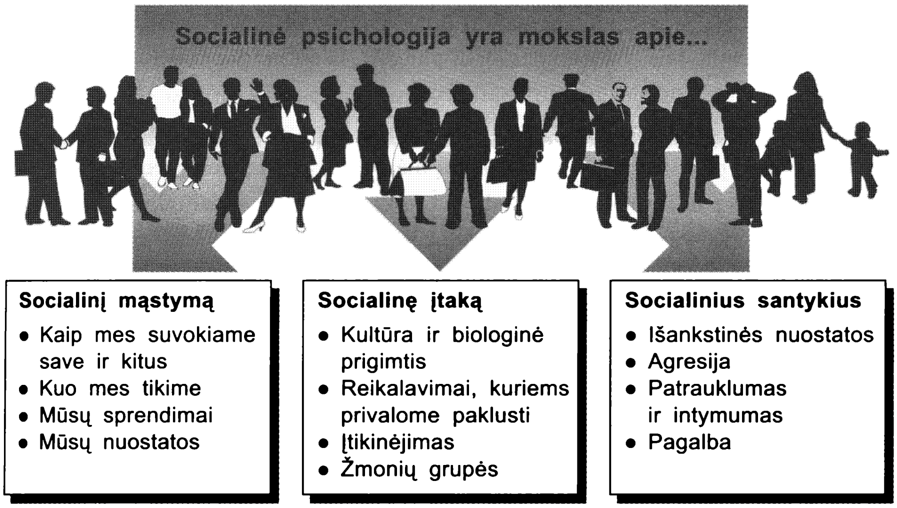
socialinė psichologija (*social psychology*) Mokslas apie žmonių mąstymą, įtaką kitiems ir tarpusavio santykius.

Prancūzų filosofas ir rašytojas Jeanas Paulis Sartre (1946) tikrai sutiktų su tuo, kas čia papasakota apie Pelenę. Jis buvo įsitikinęs, kad mes, žmonės, „visų pirma esame tam tikrų aplinkybių veikiamos būtybės". „Mes negalime būti atskirti nuo situacijų, nes jos mus formuoja ir lemia mūsų galimybes" (p. 59–60, perfrazuota). **Socialinė psichologija** yra mokslas, tiriantis mus supančių aplinkybių įtaką, ypatingą dėmesį skiriantis mūsų požiūriui į vienas kitą ir abipusiam poveikiui. Tiksliau pasakius, tai *mokslinis žmonių nuomonių apie kitus, įtakos jiems ir santykių tyrinėjimas* (žr. 1.1 paveikslą).

Socialinė psichologija įsiterpusi tarp psichologijos ir sociologijos. Socialinė psichologija, jei lyginsime ją su sociologija (mokslu apie santykius tarp žmonių ir žmonių grupių), daugiau dėmesio kreipia į individus, tirdama juos tokiais metodais, kuriuose dažniausiai naudojami eksperimentai. Palyginti su asmenybės psichologija, socialinė psichologija mažiau dėmesio kreipia į individų skirtumus ir daugiau į tai, kaip individai apskritai vienas kitą suvokia ir veikia.

Šioje knygoje šaltiniai nurodomi skliausteliuose. Visas šaltinio aprašas pateikiamas knygos gale esančiame literatūros sąraše.

Socialinė psichologija vis dar tebėra jauna mokslo šaka. Apie pirmuosius socialinės psichologijos eksperimentus buvo rašyta vos daugiau nei prieš šimtmetį (1898), o pirmosios socialinės psichologijos publikacijos pasirodė apie 1900 metus Prancūzijoje, Italijoje ir Vokietijoje (Smith, 2005). Tik XX a.



1.1 PAVEIKSLAS
Socialinė psichologija yra...

ketvirtajame dešimtmetyje socialinė psichologija įgavo dabartinį pavidalą. Ir tik po Antrojo pasaulinio karo, kai psichologai ėmė kūrybingai tyrinėti įtikinėjimą ir kareivių moralę, šis mokslas tapo toks aktualus, kokį jį matome šiandien.

Socialinė psichologija tiria mąstymą, tarpusavio įtaką, santykius, keldama kiekvienam iš mūsų aktualius klausimus. Štai keletas pavyzdžių:

Kokią socialinio pasaulio dalį mes paprasčiausiai įsivaizduojame? Kaip paaiškės vėlesniuose skyriuose, mūsų socialinis elgesys keičiasi ne tik keičiantis aplinkybėms, bet ir priklausomai nuo to, kaip mes jas interpretuojame. Laimingai vedę žmonės kandžią savo sutuoktinio pastabą („Kodėl tu niekada nepadedi daiktų į savo vietą?") susies su išorinėmis priežastimis („Jam tikriausiai šiandien buvo sunki diena"). Nelaimingai vedę žmonės tą pačią pastabą aiškins bjauriu charakteriu („Jis visada priešiškai nusiteikęs!") ir todėl gali į ją atitinkamai reaguoti. Be to, laukdami iš savo sutuoktinio priešiškumo, jie gali įžeidžiančiai elgtis ir šitaip skatinti laukiamą priešiškumą.

Ar galėtumėte paklusti žiauriam įsakymui? Kaip nacistinė Vokietija galėjo sugalvoti sunaikinti šešis milijonus žydų ir įgyvendinti šį sumanymą? Šie žiaurumai vyko iš dalies dėl to, kad žmonės vykdė įsakymus. Jie varė kalinius į traukinius, grūdo juos į dušus ir nuodijo dujomis. Kaip žmonės galėjo taip siaubingai elgtis? Ar jie buvo normalūs?

Tuo susidomėjo Stanley Milgramas (1974). Jis atliko eksperimentą, kurio metu buvo liepiama sukelti vis stipresnį elektros šoką eksperimento dalyviui, sunkiai gebančiam išmokti reikiamą kiekį žodžių. Kaip pamatysime 6 skyriuje, eksperimento rezultatai buvo gąsdinantys: beveik du trečdaliai eksperimento dalyvių visiškai pakluso įsakymui.

Padėti? Ar pasipelnyti? Vieną rudens dieną Ohajo valstijos Kolumbo mieste iš šarvuoto automobilio iškrito maišai su pinigais, ir du milijonai dolerių išsibarstė gatvėje. Keleto sustojusių automobilių vairuotojai padėjo surinkti 100 000 dolerių. Sprendžiant iš to, kad dingo 1 900 000 dolerių, kur kas daugiau vairuotojų sustojo, kad pasipinigautų. Kai po kelių mėnesių panašūs incidentai pasikartojo San Franciske ir Toronte, rezultatai buvo tokie patys: praeiviai nugvelbė didžiąją pinigų dalį (Bowen, 1988). Kokios situacijos skatina žmones būti paslaugius arba godžius? Ar tam tikra kultūrinė aplinka, tarkime, kaimo arba mažo miestelio, skatina paslaugumą?

Šiuos klausimus jungia viena bendra gija: mintis apie tai, kaip žmonės vieni kitus vertina ir kaip bendrauja tarpusavyje. Būtent tai ir tiria socialinė psichologija. Socialiniai psichologai tiria nuostatas ir įsitikinimus, prisitaikymą ir nepriklausomumą, meilę ir neapykantą.

Svarbiausios socialinės psichologijos tezės

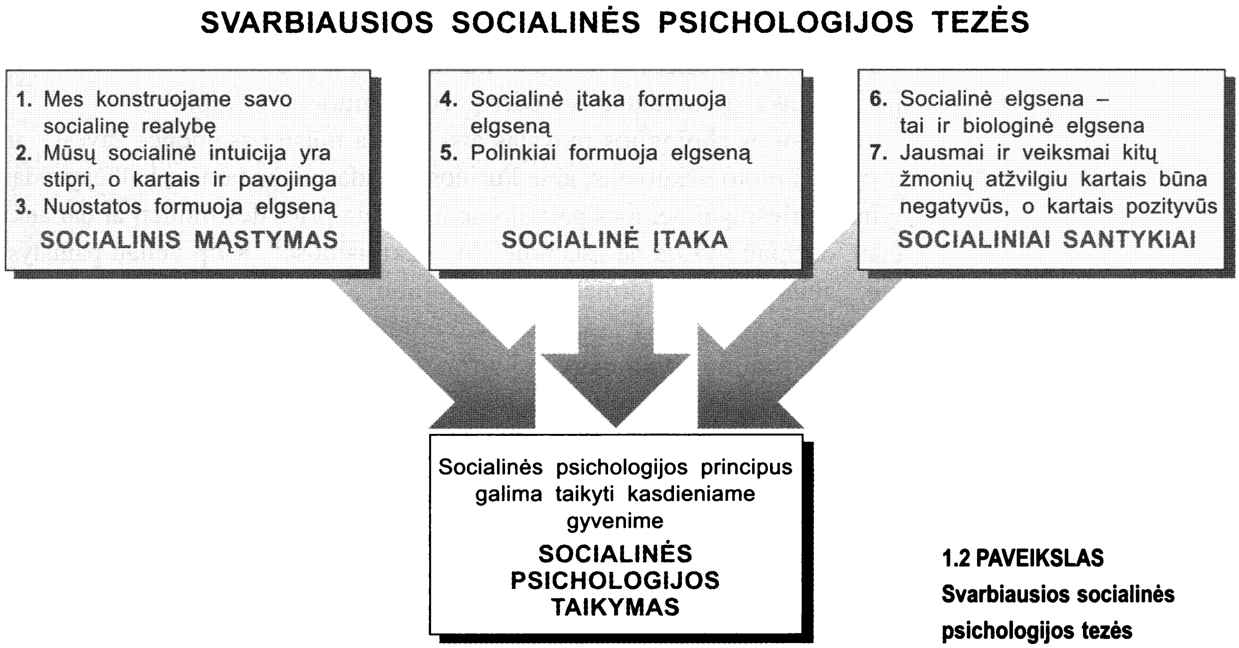
Kokios yra svarbiausios socialinės psichologijos išvados – ją aprėpiančios temos? Daugelyje akademinių sričių dešimčių tūkstančių tyrimų rezultatus, tūkstančių tyrėjų išvadas ir šimtų teoretikų įžvalgas galima sujungti į kelias pagrindines idėjas. Biologija mums siūlo tokius principus, kaip natūralioji atranka ir prisitaikymas. Sociologija remiasi socialinės struktūros ir organizacijos koncepcijomis. Muzika priklauso nuo mūsų supratimo apie ritmą, melodiją ir harmoniją.

Kokios koncepcijos yra socialinės psichologijos svarbiausių idėjų pagrindiniame sąraše? Kokias temas ar pamatinius principus dar ilgai reikėtų prisiminti po to, kai pamiršite daugumą detalių? Toliau pateiktas mano sudarytas „didžiųjų idėjų, kurių niekada nereikėtų pamiršti“ sąrašas, kuris išsamiau pristatomas tolesniuose skyriuose (žr. 1.2 paveikslą).

Mes kuriame savo socialinę tikrovę

Mes, žmonės, jaučiame nepaliaujamą poreikį aiškinti savo elgseną, kaip nors ją pagrįsti ir šitaip padaryti ją tvarkingą, nuspėjamą ir kontroliuojamą. Jūs ir aš galime skirtingai reaguoti į panašias situacijas, nes mes *skirtingai* mąstome. Kaip mes reaguosime į draugo įžeidimą, priklausys nuo to, ar tai vertinsime kaip priešiškumą, ar tiesiog kaip nesėkmingą dieną.

1951 metais vykusios amerikietiškojo futbolo rungtynės tarp Prinstono ir Dartmuto universitetų komandų yra klasikinis pavyzdys, kaip nuomonės veikia interpretacijas (Hastorf ir Cantril, 1954; taip pat žr. Loy ir Andrews, 1981). Šios varžybos išgarsėjo kaip pagiežos rungtynės – tai buvo šiurkščiausios ir bjauriausios varžybos abiejų universitetų istorijoje. Prinstono „All-American“ komanda buvo užpulta būriu, žaidėjai sugrūsti į krūvą ir galiau-



1.2 PAVEIKSLAS
Svarbiausios socialinės psichologijos tezės

siai sulaužytomis nosimis jėga išvaryti iš žaidimo. Įvyko muštynės, abiejose komandose buvo sužeistų. Šios varžybos niekaip nederėjo su tarpuniversitetinės sporto lygos aukštesniosios klasės aristokratiškumu.

Netrukus po varžybų abiejų universitetų psichologai parodė studentams filmą apie rungtynes. Studentai atliko mokslininkų stebėtojų vaidmenis ir sekė kiekvieną taisyklių pažeidimą bei pažeidėjus. Ar šie „stebėtojai" galėjo būti nešališki? Pavyzdžiui, Prinstono universiteto studentai pastebėjo dvigubai daugiau savo varžovų taisyklių pažeidimų nei pamatė jų kolegos iš Dartmuto. Išvada: objektyvi realybė *egzistuoja*, tačiau mes į ją dažnai žvelgiame pro savo įsitikinimų bei vertybių akinius.

Intuityviai mes visi esame mokslininkai. Dažniausiai gana greitai ir tiksliai, kiek to reikia kasdienybėje, perprantame žmonių elgseną. Jei elgesys yra nuoseklus ir išskirtinis, mes tai priskirame prie charakterio savybių. Pavyzdžiui, jei kas nors dažnai laido kandžias pastabas, galima nuspręsti, kad šis žmogus yra bjauraus būdo, ir pradėti jo vengti.

Mūsų įsitikinimai apie save taip pat svarbūs. Ar esame optimistai? Ar manome, kad kontroliuojame padėtį? Ar save laikome pranašesniais, ar menkesniais? Atsakymai į šiuos klausimus lems mūsų emocijas ir veiksmus. *Svarbu, kaip mes suvokiame pasaulį ir save.*

Mūsų socialinė intuicija dažnai būna stipri, tačiau kartais pavojinga

Mes intuityviai jaučiame baimę (ar skristi pavojinga?), pasinaudojame įspūdžiais (ar galiu juo pasitikėti?) ir santykiais (ar aš jai patinku?). Intuicija da-

ro įtaką prezidentams krizių metu, azartinių žaidimų lošėjams prie lošimo stalo, prisiekusiesiems įvertinant nusikaltimą ir personalo direktoriams, kai jie susitinka su kandidatais į darbą. Tokia intuicija yra įprasta.

Iš tiesų psichologijos mokslas atskleidžia mūsų pasąmonės žavesį – intuityvaus proto užkulisius, apie kuriuos Freudas niekada nėra kalbėjęs. Mąstymas, priešingai nei mes galvojome maždaug prieš dešimtmetį ar dar anksčiau, dažniau vyksta ne „scenoje", o „užkulisiuose". Kaip vėliau pamatysime, „automatiško informacijos apdorojimo", „implicitinės (neišreikštosios) atminties", „euristikos", „spontaniško bruožų priskyrimo", momentinių emocijų ir nežodinio komunikavimo tyrimai atskleidžia mūsų intuicijos galimybes. Ir mąstymas, ir atmintis, ir nuostatos veikia dviem lygmenimis – sąmoningai ir apgalvotai bei nesąmoningai ir automatiškai. Šiandienos mokslininkai tai vadina „dvigubu informacijos apdorojimu". Mes žinome daugiau, nei manome, kad žinome.

Intuicija yra milžiniška. Dažniau nei mes numanome, mąstymas vyksta „už ekrano", o rezultatai retkarčiais „parodomi ekrane". Tačiau intuicija būna ir pavojinga. Štai pavyzdys: gyvenime mes dažniausiai automatiškai, tai yra intuityviai sprendžiame apie įvairių dalykų tikimybę pagal tai, kaip greitai į galvą ateina pavyzdžiai. Ypač po 2001 m. rugsėjo 11-osios nešiojamės atmintyje įsirėžusius lėktuvų katastrofos vaizdinius. Todėl dauguma žmonių labiau bijo skristi nei važiuoti automobiliu, ir daugelis linkę važiuoti tolimus atstumus, kad tik išvengtų galimo pavojaus skrendant lėktuvu. O iš tiesų beveik trisdešimt šešis kartus saugiau skristi lėktuvu nei važiuoti automobiliu.

Net mūsų nuojauta apie save dažnai būna klaidinga. Savo prisiminimais mes nesąmoningai pasitikime labiau nei derėtų. Mes netiksliai skaitome savo mintis, neigiame, kad mums daro įtaką kokie nors dalykai. Mes klaidingai prognozuojame savo jausmus – kaip blogai jausimės po metų, jei dabar neteksime darbo arba nutrūks meilės ryšys, ir kaip gerai po metų jausimės, jei laimėsime loterijoje. Mes taip pat dažnai klaidingai numatome savo ateitį – artėjantys prie amžiaus vidurio žmonės vis dar tebeperka ankštokus drabužius („tikiuosi numesti keletą svarų"), retai kas sau pasako kur kas realistiškiau („verčiau nusipirksiu laisvoką rūbą; mano amžiaus žmonės linkę priaugti svorio").

Tad mūsų intuicija verta dėmesio ir dėl savo neapsakomos galios, ir dėl nerimą keliančio pavojaus. Primindami intuicijos naudą ir perspėdami apie jos spendžiamus spąstus, socialiniai psichologai siekia sutvirtinti mūsų mąstymą. Daugelyje situacijų mums pakankamai gerai pasitarnauja „greiti ir tikslingi" sprendimai. Tačiau kai svarbus tikslumas – pavyzdžiui, kai baimė yra pagrįsta, savo gebėjimus reikia naudoti atsižvelgiant į tai, t. y. impulsyvią intuiciją patartina tramdyti kritiniu mąstymu. *Mūsų intuicija ir nesąmoningas informacijos apdorojimas dažnai būna galingi, o kartais – pavojingi reiškiniai.*

Socialinė aplinka formuoja mūsų elgseną

Mes esame, kaip jau seniai pastebėjo Aristotelis, socialiniai gyvūnai. Mes kalbame ir mąstome žodžiais, kuriuos išmokome iš kitų. Mes trokštame bendrauti, priklausyti ir norime, kad apie mus gerai galvotų. Matthiasas Mehlas ir Jamesas Pennebakeris (2003) kiekybiškai įvertino Teksaso universiteto studentų socialinę elgseną, pasiūlę jiems nuolatos nešioti mikrojuostinius magnetofonus ir mikrofonus. Tuo metu, kai studentai nemiegodavo, kas 12 minučių 30-čiai sekundžių nepastebimai įsijungdavo kompiuterizuotas magnetofonas. Nors tyrimas vyko tik darbo dienomis (įskaitant ir paskaitų laiką), studentai beveik 30 procentų laiko praleisdavo kalbėdami. Ryšių palaikymas žmogui labai svarbus.

Kadangi esame socialiniai sutvėrimai, mes reaguojame į mus supančią aplinką. Kartais socialinės aplinkybės verčia mus elgtis visiškai kitaip, nei elgtumės tradiciškai. Iš tiesų ypač nemalonios situacijos kartais nuslopina gerus ketinimus, ir mums tenka sutikti su melu ar taikstytis su žiaurumu. Naciai daugelį iš pažiūros padorių žmonių pavertė holokausto įrankiais. Kitos situacijos gali skatinti didelį dosnumą ar užuojautą. Po rugsėjo 11-osios katastrofos Niujorkas buvo užverstas labdaringomis maisto bei drabužių siuntomis, o savanoriai siūlė savo pagalbą.

Situacijos galią akivaizdžiai parodo požiūrio į 2003 metų karą Irake kaita. Visuomenės nuomonės tyrimai parodė, kad amerikiečiai ir Izraelio gyventojai entuziastingai pritarė karui. Kitose šalyse gyvenantys žmonės tam ryžtingai priešinosi. Pasakykite man, kur gyvenate, ir aš gana tiksliai atspėsiu jūsų nuostatas prasidėjus karui. (Pasakykite, koks jūsų išsilavinimas ir kokiomis žiniasklaidos priemonėmis naudojatės, ir aš dar tiksliau atspėsiu jūsų požiūrį į karą.) Nesvarbu, kaip istorija įvertins šį karą, viena yra aišku: mus supanti aplinka turi įtakos šiam vertinimui.

Kultūra padeda apibrėžti situaciją. Mūsų požiūris į punktualumą, atvirumą ir rengimosi stilių keičiasi kartu su kultūrine situacija.

- Ar moters grožį siesite su kilnumu bei dailiai sudėtu kūnu, priklauso nuo to, kada ir kuriame pasaulio krašte gyvenate.
- Ar socialinį teisingumą apibrėžiate kaip lygybę (visi gauna vienodai), ar kaip teisingumą (tas, kas daugiau dirba, nusipelno daugiau), priklauso nuo to, ar jūsų ideologija formavosi veikiama kapitalizmo, ar socializmo.
- Ar esate ekspresyvus, ar uždaras, nerūpestingas ar oficialus, iš dalies priklauso nuo jūsų kultūrinių bei etninių šaknų.
- Ar visą dėmesį sutelkiate į save – savo asmeninius poreikius, troškimus bei moralę, – ar į savo šeimą, giminę ir visuomenės grupes, priklauso nuo to, kaip esate paveiktas šiuolaikinio vakarietiško individualizmo.

Socialinė psichologė Hazel Markus (2005) apibendrina: „Žmonės yra lankstūs". Kitaip tariant, mes prisitaikome prie socialinės aplinkos. *Mūsų nuostatas ir elgseną formuoja išorinės socialinės sąlygos.*

Asmeninės nuostatos ir polinkiai (dispozicijos) taip pat formuoja elgseną

Vidinės jėgos taip pat svarbios. Mes nesame pasyvūs it vėjaričiai augalai, paklūstantys socialiniams vėjams. Mūsų elgseną veikia vidinės nuostatos. Mūsų politinės nuostatos lemia pasirinkimą balsuojant. Nuo mūsų požiūrio į rūkymą priklausys, ar leisimės bendraamžių įkalbami rūkyti. Mūsų požiūris į neturtinguosius turi įtakos mūsų pasiryžimui juos paremti. (Kaip vėliau pamatysime, nuostatos priklauso ir nuo elgsenos, dėl to mes tvirtai tikime tuo, kam buvome įsipareigoję arba dėl ko esame kentėję).

Asmeniniai polinkiai (dispozicijos) taip pat daro poveikį elgsenai. Atsidūrę toje pačioje situacijoje, skirtingi žmonės gali elgtis skirtingai. Vienas žmogus, daugelį metų praleidęs kalėjime už savo politines pažiūras, gali būti kupinas kartėlio ir stengtis keršyti. Kitas, kaip Pietų Afrikos Respublikos lyderis Nelsonas Mandela, gali siekti santarvės ir vienybės su savo buvusiais priešais.

Socialinė elgsena – tai ir biologinė elgsena

XXI amžiaus pradžioje socialinė psichologija atkreipia mūsų dėmesį į tai, kad socialinė elgsena turi biologinį pagrindą. Svarbu, ką mes galvojame apie įvairias situacijas, tačiau mūsų mąstymas slepia biologinę išmintį.

Kas studijavo psichologijos pradmenis, žino, kad mus formuoja prigimtis ir patirtis. Plotą apibrėžia jo ilgis ir plotis, o mus – biologija ir potyriai. *Evoliuciniai psichologai* (žr. 5 skyrių) primena, kad paveldėta žmogiškoji prigimtis iš anksto nuteikia mus elgtis vadovaujantis taisyklėmis, kurios mūsų pirmtakams padėjo išlikti ir reprodukuotis. Mumyse slypi genai tų protėvių, kurie išgyveno ir turėjo palikuonių (o jų vaikai – taip pat). Tad evoliuciniai psichologai tiria, kaip natūralioji atranka sąlygoja mūsų veiksmus ir elgseną, kai mes susirandame partnerį, tuokiamės, neapkenčiame, žaidžiame, rūpinamės ir dalijamės savo vargais bei džiaugsmais. Gamta mums suteikė milžiniškas galimybes išmokti ir prisitaikyti. Mes jautriai reaguojame į savo socialinę aplinką.

Jei kiekvienas psichologinis reiškinys (kiekviena mintis, kiekviena emocija) tuo pat metu yra ir biologinis, vadinasi, galime nagrinėti ir neurobiologiją, nuo kurios priklauso socialinė elgsena. Kurios smegenų sritys leidžia mums patirti meilę ir panieką, būti paslaugiems ir agresyviems, formuoja mūsų suvokimą ir įsitikinimus? Kaip smegenys, protas ir elgsena sudaro vieną darnią sistemą? Šiuos klausimus kelia **socialinė neurologija** (Heatherton ir kiti, 2004; Ochsner ir Lieberman, 2001).

socialinė neurologija
(*social neuroscience*)
Biologinio ir socialinio požiūrių į socialinių ir emocinių savybių neurologines bei psichologines priežastis visuma.

Socialiniai neurologai nesistengia aiškinti tokios sudėtingos socialinės elgsenos, kaip noras padėti ar įžeisti, vien tik paprastais neuronų ar molekulių mechanizmais. Tačiau norėdami suprasti meilę ar neapykantą, privalome atsižvelgti ir į vidinį (biologinį), ir į išorinį (socialinį) poveikį. Protas ir kūnas yra vieninga sistema. Streso hormonai daro įtaką mūsų jausmams bei veiksmams. Dėl socialinio atstūmimo padidėja kraujospūdis. Socialinė parama stiprina imuninę sistemą. *Mes esame biologiniai–psichiniai–socialiniai organizmai.* Atspindime biologinės, psichologinės, socialinės įtakų sąveiką. Todėl šiuolaikiniai psichologai tiria elgesį šiais skirtingais analizės lygmenimis.

Socialinės psichologijos principus galima taikyti kasdieniame gyvenime

Todėl socialinė psichologija gali nušviesti jūsų gyvenimą, išryškinti subtilias jėgas, sąlygojančias jūsų mąstymą bei veiksmus. Kaip vėliau pamatysime, socialinė psichologija pateikia daug idėjų, kaip geriau suvokti save, susirasti draugų ir daryti įtaką žmonėms, kaip atgniaužti kumščius ir draugiškai ištiesti ranką.

Socialinės psichologijos įžvalgos taikomos kitose mokslo šakose. Remdamiesi socialinio mąstymo, socialinės įtakos ir socialinių santykių principais galime spręsti apie žmonių sveikatą bei gerovę, apie juridines procedūras bei prisiekusiųjų sprendimus teismuose ir skatinti tokį elgesį, nuo kurio priklauso žmonių išlikimui palanki aplinka.

Psichologijos mokslas, kaip vienas iš požiūrių į žmogų, nesiekia atsakyti į esminius būties klausimus: kokia gyvenimo prasmė? Koks turėtų būti gyvenimo tikslas? Kokia mūsų paskirtis? Socialinė psichologija pateikia metodą, kaip suformuluoti ir rasti atsakymus į keletą nepaprastai įdomių ir svarbių klausimų. *Socialinė psichologija susijusi su gyvenimu – mūsų gyvenimu: mūsų įsitikinimais, nuostatomis, santykiais.*

Toliau šiame skyriuje išsamiau aptarsime socialinę psichologiją. Iš pradžių pasižiūrėsime, kaip pačių socialinių psichologų vertybės akivaizdžiai, nors ir subtiliai, veikia jų darbą. Vėliau susitelksime prie svarbiausio šio skyriaus tikslo: socialinės psichologijos mechanizmo supratimo. Kaip atsiranda socialinė psichologija? Kaip ji ieško socialinio mąstymo, socialinės įtakos, socialinių santykių paaiškinimų? Kaip galėtume pasinaudoti šiomis analizės priemonėmis, norėdami tapti gudresni?

APIBENDRINIMAS
Svarbiausios socialinės psichologijos tezės

Kiekvieno poskyrio pabaigoje rasite trumpas santraukas. Tikiuosi, kad jos padės įvertinti, ar gerai suvokėte poskyrio medžiagą.

Socialinė psichologija yra mokslas apie žmonių mąstymą, įtaką kitiems ir tarpusavio santykius. Jos pagrindiniai tikslai – paaiškinti:

- Kaip mes suvokiame savo socialinę aplinką.
- Kaip mus veikia socialinė intuicija ir kaip ji kartais apgauna.

- Kaip mūsų socialinę elgseną formuoja kiti žmonės, mūsų nuostatos, asmeninės savybės ir prigimtis.
- Kaip socialinės psichologijos principai taikomi kasdieniame gyvenime ir kitose mokslo šakose.

Socialinė psichologija ir žmogiškosios vertybės

Socialinių psichologų vertybės įsiskverbia į jų darbus ir akivaizdžiais, ir ne iš karto pastebimais būdais. Kokie jie?

Socialinė psichologija – labiau atsakymo į klausimus strategija nei duomenų rinkinys. Moksle, kaip ir teismuose, asmeninė nuomonė neleistina. Kai yra teisiamos idėjos, nuosprendis priklauso nuo įrodymų. Tačiau ar iš tiesų socialiniai psichologai tokie objektyvūs? Juk jie irgi žmonės, tad ar jų *vertybės* – asmeniniai įsitikinimai apie tai, kas pageidautina ir kaip žmonės turėtų elgtis – neatsispindi jų darbe? Jei taip, ar socialinė psichologija gali būti pagrįsta moksliškai?

Akivaizdūs vertybių skverbimosi į psichologiją keliai

Vertybės ima veikti socialiniams psichologams *renkantis mokslinių tyrimų temas*. Neatsitiktinai XX a. penktajame dešimtmetyje, kai Europoje siautėjo fašizmas, vyravo išankstinių nuostatų tyrimai; šeštajame dešimtmetyje, kai buvo madinga visiems atrodyti panašiai, o skirtingi požiūriai – netoleruojami, imtas tirti konformizmas; septintajame dešimtmetyje atkreiptas didesnis dėmesys į agresiją, nes pagausėjo riaušių ir išaugo nusikalstamumas; feministinis judėjimas aštuntajame dešimtmetyje sužadino naują lyčių ir moterų diskriminacijos tyrimų bangą; devintajame dešimtmetyje atgijo dėmesys ginklavimosi varžybų psichologiniams aspektams, o dešimtajame dešimtmetyje labiau susidomėta kultūrine, rasine ir seksualinės orientacijos įvairove. Taigi socialinė psichologija atspindi socialinę istoriją.

Skiriasi ne tik atskirų laikotarpių, bet ir skirtingų kultūrų vertybės. Europoje žmonės didžiuojasi tautiškumu. Škotai labiau skiriasi nuo anglų, o austrai – nuo vokiečių nei Mičigano ir Ohajo valstijų gyventojai. Todėl Europoje susiformavo stipri „socialinio tapatumo“ teorija, o Amerikos socialiniai psichologai daugiau dėmesio skyrė asmeniui – kaip jis mąsto apie kitus asmenis, kaip šie jį veikia, kaip jie susiję tarpusavyje (Fiske, 2004; Tajfel, 1981; Turner, 1984). Australijos socialiniai psichologai savo teorijose rėmėsi ir Europos, ir Šiaurės Amerikos mokslininkų patirtimi (Feather, 2005).

Vertybių įtaką taip pat iliustruoja žmonės, kuriuos traukia įvairūs mokslai (Campbell, 1975; Moynihan, 1979). O jūsų universitete ar ryškiai skiriasi humanitarinių, gamtos ir socialinių mokslų studentai? Ar socialinė psicho-

logija ir sociologija vilioja žmones, palyginti ryžtingai nusiteikusius mesti iššūkį tradicijoms, kurti ateitį, o ne saugoti praeitį?

Ir galiausiai vertybės yra socialinės psichologinės analizės *objektas*. Socialiniai psichologai tiria, kaip vertybės formuojasi, kodėl jos keičiasi ir kaip jos daro įtaką nuostatoms bei veiksmams. Tačiau šie tyrimai neatsako į klausimą, kurios vertybės „teisingos“.

Subtilūs vertybių skverbimosi į psichologiją keliai

Mes retai atpažįstame subtilius vertybinių įsipareigojimų virsmo objektyvia tiesa būdus. Panagrinėkime tris mažiau akivaizdžius būdus, kuriais vertybės skverbiasi į psichologiją.

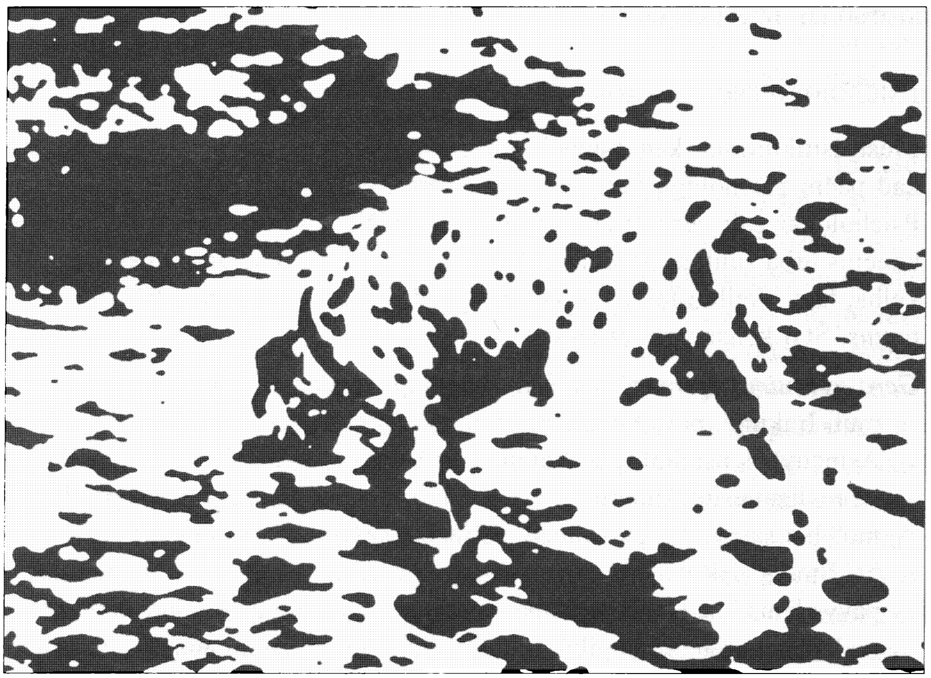
Subjektyvūs mokslo aspektai

Dabar mokslininkai ir filosofai sutaria: mokslas nėra absoliučiai objektyvus. Mokslininkai ne tik skaito gamtos knygą. Jie gamtą interpretuoja, vartodami savo pačių išmąstytas kategorijas. Mes taip pat savo kasdieniame gyvenime į pasaulį žvelgiame per išankstinės nuomonės akinius. Minutėlei stabtelėkite: ką jūs matote 1.3 paveiksle?

Ar matote paveikslo centre dalmatiną, uostinėjantį žemę? Neturėdami šios išankstinės informacijos, dauguma žmonių jo nepastebės. Tačiau kai ši koncepcija gimsta jūsų galvoje, ji pradeda kontroliuoti paveikslo interpretavimą, todėl sunku *nepastebėti* šuns.

„Mokslas ne šiaip aprašo ir aiškina gamtą; jis yra mūsų santykio su gamta dalis; jis apibūdina gamtą pagal mūsų tyrimo metodą.“

Werner Heisenberg, *Physics and Philosophy*, 1958 („Fizika ir filosofija“)



1.3 PAVEIKSLAS
Ką čia matote?

kultūra
(*culture*)
Didelės žmonių grupės puoselėjami ir naujoms kartoms perduodami ilgalaikiai elgesio modeliai, idėjos, nuostatos ir tradicijos.

socialinė pateiktis
(*social representation*)
Socialiai kartu išgyvenami įsitikinimai – plačiai paplitusios idėjos bei vertybės, tarp jų mūsų prielaidos ir kultūros ideologija. Socialinė pateiktis padeda suprasti pasaulį.

Šitaip veikia mūsų protas. Skaitydami šiuos žodžius nesuvokiate, kad taip pat reaguojate ir į savo nosį. Jūsų protas blokuoja ko nors suvokimą, jei esate iš anksto tam nusiteikę. Ši tendencija iš anksto įvertinti tikrovę vadovaujantis lūkesčiais – viena svarbiausių žmogaus proto savybių.

Kadangi bet kurios srities mokslininkai laikosi to paties požiūrio arba kilę iš tos pačios **kultūrinės** aplinkos, jų prielaidų gali niekas ir neužginčyti. Tai, ką mes laikome savaime suprantamu dalyku – bendri įsitikinimai, kuriuos Europos socialiniai psichologai vadina **socialine pateiktimi** (Augoustinos ir Innes, 1990; Moscovici, 1988) – dažnai yra svarbiausi, tačiau mažiausiai išnagrinėti. Tačiau kartais kas nors iš šalies atkreipia dėmesį į šias prielaidas. XX a. devintajame dešimtmetyje feministės ir marksistai atskleidė kai kurias galutinai neištirtas socialinės psichologijos prielaidas. Feministinė kritika atkreipė dėmesį į subtilius šališkumus – pavyzdžiui, į kai kurių mokslininkų, labiau linkusių socialinės lyčių elgsenos skirtumus interpretuoti biologiškai (Unger, 1985), politinį konservatizmą. Kritikai marksistai atkreipė dėmesį į konkurencinius, individualistinius šališkumus – pavyzdžiui, į prielaidą, kad konformizmas yra neigiamas, o individualus atlygis – teigiamas. Žinoma, ir feministės, ir marksistai taip pat darė savo prielaidas. Tai ypač mėgsta pastebėti akademinio „politinio tikslumo" kritikai. Socialinis psichologas Lee Jussimas (2005) įrodinėja, kad pažangūs socialiniai psichologai kartais jaučiasi priversti neigti grupių skirtumus ir daryti prielaidą, kad grupių skirtumų stereotipai kyla ne iš realaus gyvenimo, o iš rasizmo.

Trečiame skyriuje rasime ir daugiau pavyzdžių, kaip išankstinės nuostatos veikia mūsų interpretacijas. Kaip primena Prinstono ir Dartmuto futbolo aistruoliai, mūsų elgseną labiau veikia subjektyvi nei objektyvi realybė.

Psichologinėse sąvokose slypi vertybės

Mūsų įsitikinimui, kad psichologija nėra objektyvi, turi įtakos supratimas, kad pačių psichologų vertybės gali stipriai veikti jų teorijas ir nuomones. Psichologai gali vertinti žmones kaip brandžius arba nebrandžius, prisitaikančius arba sunkiai prisitaikančius, psichiškai sveikus arba nesveikus. Jie kalba, tarsi skelbtų faktus, o iš tiesų jie daro *vertybėmis grindžiamus vertinimus*. Štai keletas pavyzdžių:

Gero gyvenimo apibrėžimas. Vertybės taip pat daro įtaką sąvokų apibrėžimui. Imkime, pavyzdžiui, bandymus apibrėžti, ką reiškia gyventi gerai. Asmenybės psichologas Abrahamas Maslowas garsėjo sensityviais „save realizavusių" žmonių, kurie patenkinę išlikimo, saugumo, „priklausymo" bei savivertės poreikius, realizuoja savo žmogiškąjį potencialą, apibrėžimais. Tik nedaugelis skaitytojų pastebėjo, kad žmonių saviraiškos pavyzdžius Maslowas pasirinko veikiamas asmeninių vertybių. Dėl to save realizavusių žmonių apibūdinimas – kad jie yra spontaniški, savarankiški, paslaptingi ir taip toliau – atspindėjo Maslowo asmenines vertybes.

Jei jis būtų rėmęsis kitais herojais – tarkim, Napoleonu, Aleksandru Makedoniečiu ar Johnu D. Rockefelleriu – saviraiškos aprašymas būtų kitoks (Smith, 1978).

Profesionalūs patarimai. Psichologų patarimai taip pat atspindi patariančiųjų asmenines vertybes. Kai psichiatrai pataria mums, kaip gyventi, kai vaikų ugdymo specialistai moko, kaip reikia elgtis su vaikais arba kai pataria gyventi nesirūpinant kitų žmonių lūkesčiais, jie išreiškia savo asmenines vertybes. (Vakaruose dažniausiai orientuojamasi į individualistines vertybes, skatinančias daryti tai, kas geriausia „man". Kitose kultūrose labiau įprasta atsižvelgti į tai, kas geriausia „mums".) Daugelis žmonių, nesuvokdami, kad egzistuoja paslėptos vertybės, sutinka su „specialisto" nuomone. Tačiau profesionalūs psichologai negali atsakyti į klausimus, koks turėtų būti aukščiausias moralinis įsipareigojimas, tikslas ir gyvenimo prasmė.

Sąvokų kūrimas. Paslėptos vertybės įsismelkia netgi į moksliniais tyrimais grindžiamus psichologijos *sąvokų* apibrėžimus. Įsivaizduokite, kad atlikote asmenybės testą ir psichologas, suskaičiavęs jūsų atsakymų taškus, praneša: „Jūsų savivertės rodikliai aukšti. Nerimo rodikliai – žemi. O jūsų *ego* – nepaprastai stiprus". „Štai kaip, – pagalvojate jūs. – Aš irgi taip maniau, tačiau gera tai išgirsti." Po to kitas psichologas pateikia jums panašų testą. Dėl kažkokio keisto sutapimo šis testas sudarytas iš tų pačių klausimų. Vėliau psichologas jums sako, kad tikriausiai esate perdėtai gynybiškas, nes jūsų savęs slopinimo rodiklis aukštas. „Kaip čia gali būti? – stebitės. – Anas psichologas apie mane taip gražiai kalbėjo." Taip galėjo atsitikti, nes visos šios klišės apibūdina tą patį atsakymų rinkinį (tendenciją kalbėti gražiai apie save ir nepripažinti problemų). Kaip tai reikėtų pavadinti: aukšta saviverte ar gynybiškumu? Abu apibūdinimai atspindi tam tikra vertybe grindžiamą sprendimą.

Etikečių klijavimas. Nėra pagrindo kaltinti socialinę psichologiją dėl to, kad jos žodynas remiasi vertybėmis, nuo kurių priklauso įvairūs sprendimai. Tai galioja ir kasdienei kalbai. Ar mes žmogų, dalyvaujantį partizaniniame kare, pavadinsime „teroristu", ar „kovotoju už laisvę", priklausys nuo mūsų požiūrio į šios kovos tikslą. Ar per karą žuvusius civilius gyventojus laikysime „nekaltų gyvybių praradimu", ar „papildomais nuostoliais", atspindės mūsų požiūrį į šiuos žuvusiuosius. Mūsų politinės pažiūros lemia, ar visuomenės pagalbą pavadinsime „socialine rūpyba", ar „pagalba skurstantiems". Kai „jie" išaukština savo šalį ir jos žmones, tai yra nacionalizmas; kai taip elgiamės „mes" – tai patriotizmas. Asmeninės vertybės lemia, kaip žmogus pavadins nevedybinius santykius: „atvira santuoka" ar „neištikimybe". „Smegenų plovimas" – tai toks socialinis poveikis, kuriam mes nepritariame. „Iškrypimai" – lytiniai santykiai, kurių mes nepraktikuojame. Pastabose apie „ambicingus" vyrus ir „agresyvias" moteris yra paslėptas požiūris.

Kaip rodo šie pavyzdžiai, vertybės glūdi mūsų psichikos sveikatos ir savivertės apibrėžimuose, mūsų psichologiniuose patarimuose, kaip gyventi, ir mūsų psichologiniuose apibendrinimuose. Šioje knygoje aš atkreipsiu dėmesį į kitus neišreikštųjų vertybių pavyzdžius. Mes neteigiame, kad implicitinės, arba neišreikštosios, vertybės yra blogai. Tiesiog norime pastebėti, kad mokslinis interpretavimas, net reiškinių įvardijimo lygyje, yra žmogaus veikla, todėl natūralu ir neišvengiama, kad išankstiniai įsitikinimai bei vertybės daro įtaką socialinių psichologų mintims ir atsispindi jų darbuose.

Ar turėtume atmesti mokslą dėl to, kad jame yra ir subjektyvioji pusė? Priešingai: kaip tik todėl, kad mąstymas visada susijęs su interpretavimu, atliekant mokslinę analizę reikalingi tyrėjai, turintys įvairių šališkumų. Nuolatos gretindami įsitikinimus su kiek įmanoma geriau parinktais faktais, galime kontroliuoti ir apriboti savo tendencingumą. Sistemingas stebėjimas ir eksperimentavimas padeda išsivalyti akinius, pro kuriuos stebime tikrovę.

APIBENDRINIMAS
Socialinė psichologija ir žmogiškosios vertybės

- Socialinių psichologų išpažįstamos vertybės akivaizdžiai veikia jų mokslinių tyrimų temų ir studijų krypčių pasirinkimą.
- Vertybės pasireiškia ir subtiliau – kaip paslėptos sąvokų formulavimo, psichologinių apibendrinimų ir duodamų patarimų prielaidos.
- Šis vertybių skverbimasis į mokslą nėra išskirtinai būdingas tik socialinei psichologijai. Būtent dėl to, kad žmogus retai būna nešališkas, norėdami patikrinti savo puoselėjamų idėjų tikroviškumą turime sistemingai stebėti bei eksperimentuoti.

Aš jau seniai tai žinojau: ar socialinė psichologija nėra paprasčiausias sveikas protas?

Ar socialinės psichologijos teorijos pateikia naujas žmogaus būsenos įžvalgas? O gal jos tik aprašo akivaizdžius dalykus?

Daugelis šioje knygoje pateiktų išvadų gali jums būti žinomos, nes socialinė psichologija galioja visur. Mes nuolatos stebime žmones, galvojančius apie kitus, darančius jiems įtaką ir bendraujančius tarpusavyje. Verta žinoti, kokį poveikį daro veido išraiška, kaip kitą žmogų priversti ką nors atlikti, nuteikti draugiškai ar priešiškai. Šimtmečius filosofai, rašytojai ir poetai stebėjo socialinę elgseną ir ją komentavo. Mes kiekvienas esame susiję su socialine psichologija.

Ar tai reiškia, kad, kitais žodžiais tariant, socialinė psichologija yra sveikas protas? Nebūčiau rašęs šios knygos, jei taip manyčiau. Tiesa, reikia pri-

pažinti, kad socialinė psichologija susiduria su dvejopa kritika: teigiama, kad ji triviali, nes kalba apie akivaizdžius dalykus, o kita vertus, sakoma, kad ji pavojinga, nes šiuo mokslu galima naudotis manipuliuojant žmonėmis.

Antrąjį priekaištą socialinei psichologijai nagrinėsime 7 skyriuje, o dabar paanalizuokime pirmąjį.

Ar socialinė psichologija ir kiti socialiniai mokslai paprasčiausiai grindžia tai, ką bet kuris mėgėjas žino intuityviai? Rašytojas Cullenas Murphy (1990) būtent taip ir manė: „Kasdien socialinių mokslų atstovai stebi pasaulį. Ir kasdien jie atranda, kad žmonių elgesys dažniausiai yra toks, kokio buvo galima tikėtis". Maždaug prieš pusę šimtmečio istorikas Arthuras Schlesingeris jaunesnysis (1949) su panašia panieka reagavo į socialinių mokslininkų atliekamus Antrajame pasauliniame kare dalyvavusių amerikiečių karių tyrimus. Sociologas Paulas Lazarsfeldas (1949) apžvelgė šiuos tyrimus, pateikė pavyzdžius ir juos paaiškino. Kai ką aš čia atpasakosiu:

1. Aukštesnį išsilavinimą turintys kariai prisitaikydavo sunkiau nei menkiau išsilavinę. (Intelektualai mažiau pasirengę karo sukeliamam stresui nei tie, kurie vadovaujasi gatvės išmintimi.)
2. Iš pietinių valstijų kilę kariai geriau nei šiauriečiai pakeldavo tropinį klimatą. (Pietiečiai labiau įpratę prie aukštos temperatūros.)
3. Baltieji eiliniai labiau nei juodaodžiai siekdavo paaukštinimo. (Priespaudos metai atsiliepia pasiekimų motyvacijai).
4. Juodaodžiai iš pietinių valstijų noriau bendraudavo su baltaisiais karininkais iš Pietų nei iš Šiaurės. (Karininkai iš Pietų buvo labiau įpratę ir geriau mokėjo bendrauti su juodaodžiais.)

Skaitydami šiuos apibendrinimus tikriausiai sutiksite, kad jie paremti sveiku protu. Jei taip, turbūt nustebsite sužinoję, ką Lazarsfeldas nuolatos kartojo: *„Kiekvienas šių teiginių yra visiška priešingybė tam, kas buvo iš tiesų pastebėta".* Nes iš tiesų tyrimais nustatyta, kad mažesnį išsilavinimą turintys kariai prisitaikydavo blogiau. Pietiečiai nė kiek ne geriau prisitaikydavo prie tropinio klimato nei šiauriečiai. Juodaodžiai labiau negu baltieji troško būti paaukštinti, ir taip toliau. „Jei iš karto būtume paskelbę tikruosius tyrimo rezultatus [su kuriais susipažino Schlesingeris], skaitytojas juos taip pat būtų pavadinęs akivaizdžiais."

Problema ta, kad sveiką protą mes pasitelkiame *post factum*. Įvykiai būna kur kas „akivaizdesni" ir labiau nuspėjami po to, kai įvyksta, negu prieš įvykį. Eksperimentai parodė, kad sužinoję, koks turi būti eksperimento rezultatas, žmonės nustoja juo stebėtis – bent jau mažiau stebisi nei tada, kai supažindinami tik su eksperimento procedūra ir galimais rezultatais (Slovic ir Fischhoff, 1977).

Panašiai ir kasdieniame gyvenime mes nesitikime, kad kas nors atsitiks, kol tai neatsitinka. Tik *tada* mes staiga aiškiai pamatome, kas išprovokavo

tą įvykį ir nesistebime. Po rinkimų ar pasikeitus situacijai vertybinių popierių biržoje daugumos komentatorių tokia įvykių raida nestebina: „Situaciją rinkoje jau seniai reikėjo taisyti“. Po 2005 metais uragano „Katrina“ sukelto potvynio Naujajame Orleane atrodė savaime suprantama, kad oficialioji valdžia turėjo numatyti šią situaciją: buvo atlikti krantinių pylimų pažeidžiamumo tyrimai, demografinės apklausos parodė, kad daug gyventojų neturėjo automobilių ir gyveno taip skurdžiai, jog negalėtų sau leisti persikelti ir apsigyventi kitoje vietoje, o meteorologų prognozės aiškiai rodė saugos priemonių ir atsargų kaupimo būtinybę. Kaip yra pasakęs danų filosofas ir teologas Sørenas Kierkegaardas, „gyvenimas yra gyvenamas į priekį, tačiau jis suprantamas žvelgiant atgal“.

pavėluotos nuomonės šališkumas (*hindsight bias*) Perdėtas gebėjimo numatyti įvykių eigą jiems jau įvykus vertinimas. Dar žinomas kaip „aš jau seniai tai žinojau“ reiškinys.

Jei šis **pavėluotos nuomonės šališkumas** (arba *„aš jau seniai tai žinojau“ reiškinys*) yra skvarbus, dabar galite pajusti, jog apie tai jau irgi žinojote. Iš tiesų, beveik bet kuris įmanomas psichologinio eksperimento rezultatas gali atrodyti kaip sveiko proto rezultatas – *po to*, kai jį sužinote.

Galite pademonstruoti šį reiškinį. Surinkite grupę žmonių, vienai grupės daliai pateikite vienokius psichologinius duomenis, o kitai – priešingus. Pavyzdžiui, vienai grupei pasakykite:

> Socialiniai psichologai pastebėjo, kad rinkdamiesi draugus ar įsimylėdami mes dažniausiai žavimės žmonėmis, kurių savybės skiriasi nuo mūsiškių. Tikriausiai senoje patarlėje, kad „priešybės traukia viena kitą“, yra išminties.

Kitai grupei pasakykite:

> Socialiniai psichologai pastebėjo, kad rinkdamiesi draugus ar įsimylėdami mes dažniausiai žavimės žmonėmis, kurių savybės panašios į mūsų. Tikriausiai senoje patarlėje „toks tokį pažino ir alaus pavadino“ yra išminties.

Paprašykite, kad žmonės iš pradžių paaiškintų rezultatą. Po to paklauskite, ar jis juos nustebino, ar ne. Visi eksperimento dalyviai turėtų atsakyti, kad pateiktas rezultatas jų nenustebino.

Iš tiesų galime pasitelkti visas savo žinomas patarles ir beveik bet kurį rezultatą paversti logišku. Jei socialinis psichologas teigia, kad išsiskyrimas sustiprina meilės ryšį, dažnas atsako: „Ir už tai jums moku pinigus? Visi žino, kad išsiskyrimas švelnina širdį“. Jei paaiškėtų, kad išsiskyrimas susilpnina trauką, tas pats pilietis pasakytų: „Tą jau kartodavo mano senelė: kas iš akių – tas ir iš širdies.“

Karlas Teigenas (1986) tikriausiai turėjo progos smagiai pakikenti, kai paprašė Leicesterio (Anglija) universiteto studentus įvertinti skirtingas patarles. Išgirdę posakį: „Baimė stipresnė už meilę“, dauguma studentų sutiko, kad jis teisingas. Tačiau lygiai tą patį pasakė ir studentai, kuriems buvo pateiktas priešingas patarlės variantas: „Meilė stipresnė už baimę“. Panašiai teigiamai buvo vertinamos patarlės „Nukritęs negali padėti krintančiajam“,

atkreipkime dėmesį

Aš jau seniai tai žinojau

Žurnalo *Atlantic* vyriausiasis redaktorius Cullenas Murphy (1990) apkaltino „sociologiją, psichologiją ir kitus socialinius mokslus tuo, kad jie dažniausiai tesugeba įžvelgti tik akivaizdžius dalykus arba patvirtina banalybes". Pats išanalizavęs socialinių mokslų duomenis, jis „neaptiko idėjų ar išvadų, kurių nebūtų galima surasti *Bartletto* ar kuriame nors kitame enciklopediniame citatų žodyne". Tačiau kad galėtume atsijoti vienas kitam prieštaraujančius posakius, reikalingas mokslinis tyrimas. Štai kelios viena kitai prieštaraujančios patarlės:

Kas teisingiau: kad ...	*ar kad...*
Per daug virėjų sugadina sultinį.	Dvi galvos geriau nei viena.
Plunksna galingesnė už kardą.	Darbai kalba garsiau nei žodžiai.
Seno šuns neįmanoma išmokyti naujų triukų.	Mokytis niekada nevėlu.
Kraujas tirštesnis už vandenį.	Kai daug giminių, mažai draugų.
Kas dvejoja, tas klysta.	Prieš šokdamas apsidairyk.
Perspėtas yra iš anksto apsiginklavęs.	Neperšokęs griovio, nesakyk „op!"

„Nukritęs gali padėti krintančiajam." Tačiau aš labiausiai mėgstu dvi labai vertinamas patarles: „Protingi kuria patarles, o kvailiai jas kartoja" (autentiška patarlė) ir jos perdirbinys: „Kvailiai kuria patarles, o protingi jas kartoja". (Daugiau viena kitai prieštaraujančių patarlių rasite skyrelyje „Atkreipkite dėmesį. Aš jau seniai tai žinojau".)

Pavėluotos nuomonės šališkumas kelia problemų daugeliui psichologijos studentų. Kartais rezultatai iš tiesų stebina (pavyzdžiui, olimpinių žaidynių bronzos medalių laimėtojai džiūgauja labiau už iškovojusius sidabro medalius). Vadovėliuose skaitant apie eksperimentų rezultatus, medžiaga dažnai atrodo lengva, netgi akivaizdi. Vėliau, atliekant testą, kai reikia pasirinkti vieną iš kelių galimų išvadų, užduotis gali tapti stebėtinai sudėtinga. „Nežinau, kas nutiko, – vėliau aimanuoja sutrikęs studentas. – Maniau, jog viską moku."

Pozicijos „aš jau seniai tai žinojau" pasekmės gali būti pražūtingos. Ji gali sukelti aroganciją – intelektinių galių pervertinimą. Be to, manant, jog rezultatus galima nuspėti, labiau linkstama kaltinti sprendimus priimančius asmenis už blogus pasirinkimus, kurie retrospektyvoje atrodo „akivaizdūs", o ne pagirti už gerus sprendimus, kurie taip pat atrodo „akivaizdūs".

Po rugsėjo 11-osios artėjančios nelaimės ženklai atrodo buvę akivaizdūs. JAV Senato pateiktoje tyrimo ataskaitoje esama praleistų arba klaidingai interpretuotų įkalčių (Gladwell, 2003). CŽV žinojo, kad *Al Qaedos* agentai atvyko į šalį. FTB agentas nusiuntė į pagrindinę būstinę pranešimą, perspėdamas „Biurą ir Niujorką apie Osamos bin Ladeno galimus koordinuotus veiksmus siunčiant studentus mokytis Jungtinių Valstijų civilinės aviacijos uni-

versitetuose bei koledžuose“. FTB neatkreipė dėmesio į šį perspėjimą ir nesugebėjo jo susieti su pranešimais, kad teroristai planuoja panaudoti lėktuvus kaip ginklą. Įvykus nelaimei, specialiųjų tarnybų veiksmų kritikai šaukė: „Bukagalviai! Kodėl jie nesugebėjo sujungti taškų?“

Tačiau tai, kas akivaizdu po laiko, retai būna aišku prieš įvykius. Žvalgybos darbuotojai verste užversti krūvomis bevertės informacijos, kurioje skęsta trupinėliai vertingos. Tad analitikai privalo rinktis, kurią informaciją tikrinti. Per šešerius metus iki rugsėjo 11-sios FTB kovos su terorizmu padalinys turėjo 68 000 neištirtų pranešimų. Pavėluotos nuomonės nenaudingumas yra akivaizdus.

Mes taip pat kartais kaltiname save už „kvailas klaidas“ – kad galbūt galėjome geriau pasielgti su kokiu nors žmogumi ar teisingiau įvertinti tam tikrą situaciją. Žvelgdami atgal matome, kaip galėjome elgtis. „Privalėjau žinoti, kad semestro pabaigoje būsiu labai užimtas, ir turėjau anksčiau pradėti rašyti tą straipsnį.“ Tačiau kartais būname per griežti sau. Mes pamirštame, kad anksčiau visiškai nebuvo aišku, kas *dabar* jau yra akivaizdu.

Gydytojai, kuriems pasakomi ir ligos simptomai, ir mirties priežastis (nustatyta per skrodimą), kartais stebisi, kodėl buvo nustatyta klaidinga diagnozė. Tuo tarpu kitiems gydytojams, kuriems buvo pasakyti tik simptomai, liga neatrodo taip lengvai diagnozuojama (Dawson ir kiti, 1988). Ištisus šimtmečius sveikas protas ir medicininė praktika teigė, kad vidurių šiltinės sukeltą karščiavimą galima veiksmingai gydyti nuleidžiant kraują, ir tik XIX a. viduryje kažkas nepatingėjo atlikti eksperimentą – suskirstyti pacientus į dvi grupes, kurių vienai nuleidžiamas kraujas, o kitai tiesiog leidžiama ilsėtis lovoje. Pasirodė, kad tiems pacientams, kuriems buvo nuleista kraujo, sekėsi nė kiek ne geriau negu tiems, kuriems ši procedūra nebuvo atlikta. Ar prisiekusieji sunkiau apsispręstų dėl gydytojų nekompetentingumo, jei jie būtų priversti numatyti, o ne žvelgti atgal?

Tad ar turėtume daryti išvadą, kad sveikas protas dažniausiai klaidina? Kartais taip atsitinka. Tačiau kartais tradicinė išmintis neklysta, o kartais būna diskutuotina: ar laimė yra žinoti tiesą, ar puoselėti iliuzijas? Ar būti su kitais, ar gyventi ramioje vienatvėje? Nuomonės nieko nevertos; kad ir ką atrastume, visada atsiras žmogus, kuris tai buvo numatęs. (Markas Twainas juokavo, kad Adomas buvo vienintelis žmogus, kuris sakydamas ką nors reikšminga žinojo, jog niekas kitas šito dar nėra pasakęs.) Tačiau kuri iš daugybės konkuruojančių idėjų geriausiai atitinka tikrovę? Tyrimais galima tiksliai nustatyti aplinkybes, kada nuvalkiota tiesa apie sveiką protą pasitvirtina.

„Lengva būti išmintingam po laiko.“
Šerlokas Holmsas (Arthur Conan Doyle, *The Problem of Thor Bridge* – „Toro tilto problema“).

„Viskas, kas svarbu, jau pasakyta.“
Filosofas Alfred North Whitehead (1861–1947)

Esmė yra ne tai, kad sveikas protas klysta. Veikiau tai, kad sveikas protas dažniausiai būna teisus *po to, kai kažkas jau įvyko*. Dėl to mes lengvai apgaudinėjame save, galvodami, kad žinome ir žinojome daugiau nei iš tiesų. Būtent dėl to mums reikalingas mokslas – kad padėtų atskirti realybę nuo iliuzijų ir tikras pranašystes nuo paprasčiausio gudrumo po laiko.

APIBENDRINIMAS
Aš jau seniai tai žinojau: ar socialinė psichologija nėra paprasčiausias sveikas protas?

- Kaip ir daugelis įvykių, socialinės psichologijos duomenys kartais atrodo akivaizdūs.
- Tačiau eksperimentai rodo, kad rezultatai atrodo „akivaizdesni" *po to*, kai sužinomi faktai.
- Šis pavėluotos nuomonės šališkumas dažnai skatina žmones per daug pasikliauti savo sprendimų bei pranašysčių pagrįstumu.

Tyrimo metodai: kaip tiria socialinė psichologija

Aptarėme keletą intriguojančių klausimų, į kuriuos socialinė psichologija ieško atsakymų. Taip pat pamatėme, kaip subjektyvūs, dažnai nesąmoningi procesai veikia socialinių psichologų darbus. Dabar panagrinėkime mokslinius metodus, kurie socialinę psichologiją paverčia mokslu.

Prieš darydami apibendrinimus, socialiniai psichologai kuria teorijas, surikiuojančias jų stebėjimų rezultatus ir leidžiančias formuluoti patikrinamas hipotezes bei praktines prognozes. Socialiniai psichologai taip pat atlieka mokslinius tiriamuosius darbus, leidžiančius prognozuoti elgseną taikant koreliacinius tyrimus, kurie dažnai atliekami natūralioje aplinkoje. Jie taip pat siekia paaiškinti elgseną, atlikdami eksperimentus, kurių metu kontroliuojamomis sąlygomis manipuliuojama vienu ar daugiau veiksnių. Atlikę mokslinius tyrimus, jie ieško būdų, kaip, remiantis tyrimų rezultatais, būtų galima padėti žmonėms kasdieniame gyvenime.

Jau rašėme, kad mes visi esame savamoksliai socialinai psichologai. Stebėti žmones parkuose, gatvėje, mokyklose ar universitete – universalus hobis. Stebėdami susikuriame nuomones apie tai, ką žmonės vieni apie kitus galvoja, kaip vienas kitą veikia ir kaip bendrauja. Socialiniai psichologai profesionalai daro tą patį, tik sistemingiau (formuluodami teorijas) ir kruopščiau (dažnai atlikdami eksperimentus, kurių metu sukuriamos miniatiūrinės socialinės dramos, susiejančios priežastį ir pasekmę). Ir tai jie daro dažnai. Kaip neseniai buvo paskelbta vienoje ataskaitoje (Richard ir kiti, 2003), atlikta 25 000 tyrimų, kurių metu ištirti 8 milijonai žmonių.

„Niekas taip galingai nepraplečia proto, kaip gebėjimas sistemingai ir teisingai tyrinėti visa, ką galime gyvenime stebėti."

Markas Aurelijus, *Meditacijos*

Hipotezių formulavimas ir tikrinimas

Mums, socialiniams psichologams, sunku sugalvoti ką nors patrauklesnio nei pats žmogaus buvimas. Grumtynėse su prigimtimi mes išsiaiškiname jos paslaptis ir susisteminame savo spėjimus bei išvadas. **Teorija** *yra kompleksinis principų, paaiškinančių ir nuspėjančių stebimus įvykius, rinkinys.* Teorijos – tai mokslinės stenogramos.

teorija
(*theory*)
Kompleksinis principų, paaiškinančių ir nuspėjančių stebimus įvykius, rinkinys.

Kasdienėje kalboje „teorija“ dažnai reiškia „mažiau negu faktą“ – pasikliovimo kopėčių vidurinį skersinį tarp teorinio spėjimo ir fakto. Pavyzdžiui, žmonės gali atmesti Charleso Darwino evoliucijos teoriją kaip „tiesiog teoriją“. Alanas Leshneris, Amerikos mokslo pažangos asociacijos vadovas, pastebi, kad „evoliucija tikrai *yra* tik teorija, tačiau sunkio jėga – taip pat tik teorija“ (2005). Žmonės dažnai tvirtina, kad sunkio jėga – tai faktas. Bet iš tiesų *faktas* yra tai, kad išmesti raktai nukrenta ant žemės. Sunkio jėga – *teorinis paaiškinimas*, pagrindžiantis tokius faktus.

Mokslininkui faktai ir teorijos yra skirtingi dalykai. Faktai – tai pripažinti teiginiai apie tai, ką stebime. Teorijos yra *idėjos*, apibendrinančios ir paaiškinančios faktus. „Mokslas suręstas iš faktų, lygiai kaip namas suręstas iš akmenų, – sakė Julesas Henris Poincaré, – tačiau faktų rinkinys yra toks pat mokslas, kaip akmenų krūva – namas.“

hipotezė
(*hypothesis*)
Patikrinamas teiginys, jog tarp paskirų įvykių gali egzistuoti ryšys.

Teorijos ne tik apibendrina, jos leidžia kurti patikrinamas prognozes, vadinamas **hipotezėmis**. Hipotezės tarnauja keliems tikslams. Visų pirma jos leidžia *patikrinti* teoriją, parodydamos, kaip teorija gali būti iškreipta. Kuriant prognozes, teorija padeda teisingai pasirinkti. Antra, prognozės nustato mokslinių tyrimų *kryptį*. Bet kuri mokslinė sritis sparčiau subręs, jei mokslininkai jaus, kuria kryptimi reikia eiti. Teorinės prognozės siūlo naujas mokslinių tyrimų sritis; jos pataria tyrėjams ieškoti dalykų, apie kuriuos jie galbūt niekada nebūtų pagalvoję. Trečia, gerų teorijų savybė prognozuoti gali paversti jas *praktinėmis*. Pavyzdžiui, išbaigta agresijos teorija leistų prognozuoti, kada agresijos tikėtis ir kaip ją kontroliuoti. Kaip pareiškė vienas šiuolaikinės socialinės psichologijos pradininkų Kurtas Lewinas, „nieko nėra praktiškesnio už gerą teoriją“.

Panagrinėkime, kaip tai veikia. Tarkim, mes pastebime, kad plėšikaujantys, besityčiojantys ar užpuldinėjantys žmonės dažnai veikia grupėmis arba minioje. Todėl pagrįstai galime teigti, kad kitų žmonių buvimas atskiriems individams padeda jaustis anonimiškiems ir mažina jų varžymąsi. Truputėlį paimprovizuokime. Galbūt galėtume šią idėją patikrinti sukurdami laboratorinį eksperimentą, imituojantį mirties bausmės vykdymą elektros kėdėje. Kas būtų, jei grupės žmonių paprašytume sukelti elektros šoką nelaimingai aukai, tačiau niekas iš jų nežinotų, kuris grupės narys sukelia šį šoką? Ar šie žmonės, kaip leidžia spėti mūsų teorija, sukeltų stipresnį šoką nei veikdami pavieniui?

Taip pat galime manipuliuoti ir anonimiškumu: ar žmonės sukeltų stipresnį šoką, jei galėtų slėpti savo veidus? Jei rezultatai hipotezę patvirtintų, ja būtų galima remtis praktikoje. Gal būtų galima sumažinti policininkų brutalumą, liepiant jiems segėti didelius ženklus su pavardėmis, važinėti automobiliais su dideliais atpažinimo numeriais ar filmuojant jų vykdomus areštus – beje, pastaruoju metu visa tai daugelyje miestų tapo įprasta.

Tačiau kaip nuspręsti, kad viena teorija geresnė už kitą? Gera teorija: 1) veiksmingai apibendrina gausybę stebėjimų, 2) pateikia aiškias prognozes,

kuriomis galime remtis a) patvirtindami arba keisdami teoriją, b) sukurdami naują tyrimų sritį ir c) siūlydami praktinius jos panaudojimo būdus. Dažniausiai teorijas atmetame ne todėl, kad jos klaidingos. Veikiau jos, kaip ir seni automobiliai, pakeičiamos naujesnėmis bei geresnėmis.

Koreliaciniai tyrimai: natūralių ryšių atradimas

Apie socialinių psichologinių tyrimų metodus sužinosite tolesniuose skyriuose. Tačiau jau dabar užsukime į užkulisius ir trumpai pažvelkime, kaip šie tyrimai atliekami. To pakaks, kad galėtumėte įvertinti duomenis ir kritiškai vertinti kasdienius socialinius įvykius.

Socialiniai psichologiniai tyrimai gali būti vykdomi skirtingose vietose. Jie gali būti atliekami *laboratorijoje* arba **natūroje** (kasdienėje aplinkoje). Taip pat skiriasi ir metodai – tyrimai gali būti **koreliaciniai** (keliant klausimą, ar du ir daugiau veiksnių yra natūraliai susiję) arba **eksperimentiniai** (manipuliuojant kokiu nors veiksniu, kad būtų galima nustatyti jo poveikį kitam). Jei norite būti kritiškas laikraščiuose ir žurnaluose skelbiamų psichologinių tyrimų skaitytojas, pravartu suprasti, kuo koreliaciniai tyrimai skiriasi nuo eksperimentų.

natūriniai (lauko) tyrimai (*field research*) Natūralioje, realioje aplinkoje, už laboratorijos ribų atliekami tyrimai.

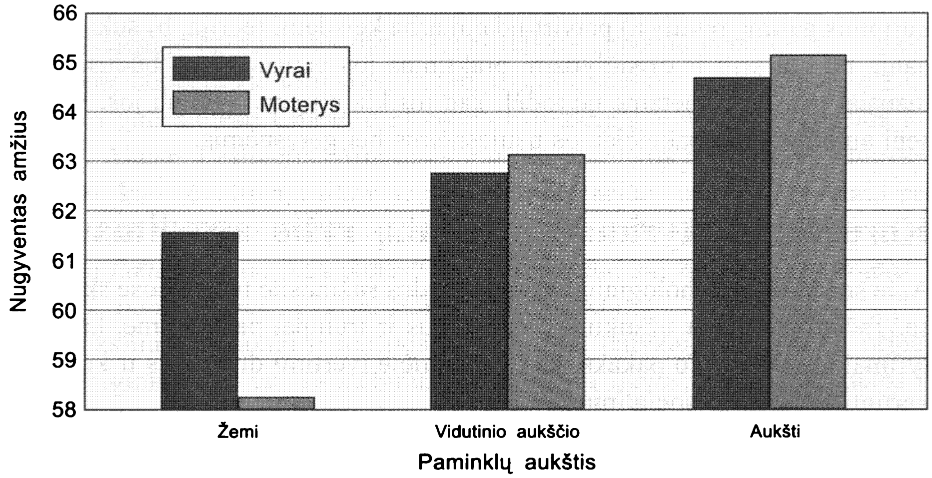
koreliaciniai tyrimai (*correlational research*) Natūraliai vykstančių ryšių tarp kintamųjų tyrimas.

eksperimentiniai tyrimai (*experimental research*) Tyrimai, kurių metu siekiama išsiaiškinti priežasties-pasekmės ryšius, manipuliuojant vienu ar daugiau veiksnių (nepriklausomų kintamųjų) ir tuo pat metu kontroliuojant kitus (išlaikant juos pastovius).

Pirmiausia panagrinėkime koreliacinių tyrimų pranašumus (dažnai natūralioje aplinkoje analizuojami svarbūs kintamieji) ir trūkumus (neapibrėžtas priežasties ir pasekmės interpretavimas). Kaip pamatysime 14 skyriuje, šiandieniniai psichologai asmeninius ir socialinius veiksnius sieja su žmogaus sveikata. Iš tokių mokslininkų galime paminėti Douglasą Carrollą iš Glasgovo Kaledonijos universiteto ir jo kolegas George Davey Smithą bei Paulą Bennettą (1994). Ieškodami galimo ryšio tarp socialinės ekonominės padėties ir sveikatos, mokslininkai nuvyko į senąsias Glasgovo kapines. Kaip pirminę informaciją apie sveikatą jie nuo paminklų lentelių nusirašė 843 žmonių gyvenimo trukmę. Socialinės padėties rodikliu mokslininkai pasirinko paminklų aukštį, teigdami, kad tai atspindi jo kainą, taigi ir buvusią prabangą. Kaip parodyta 1.4 paveiksle, aukštesni paminklai buvo susiję su ilgesniu ir vyrų, ir moterų gyvenimu.

Carrollas ir jo kolegos aiškina, kaip naudodamiesi naujausiais duomenimis kiti tyrinėtojai patvirtino ryšį tarp socialinės padėties ir ilgaamžiškumo. Rečiausiai apgyvendintuose Škotijos regionuose, kuriuose nedarbo lygis žemiausias, buvo daugiausia ilgaamžių. Jungtinėse Valstijose pajamos koreliuoja su ilgaamžiškumu (vargšams ir žemesnės socialinės padėties žmonėms gresia didesnis ankstyvos mirties pavojus). Šiuolaikinėje Britanijoje užimama padėtis koreliuoja su ilgaamžiškumu. Buvo atliktas toks tyrimas. Dešimt metų buvo stebima 17 350 valstybės tarnautojų. Žemesnio rango vadovų mirtingumo tikimybė buvo 1,6 karto didesnė nei aukščiausiojo rango administratorių. Kanceliarijos darbuotojų mirtingumo tikimybė buvo 2,2 karto, o darbininkų – 2,7 karto didesnė (Adler ir kiti, 1993, 1994). Socialinė padėtis ir sveikata patikimai koreliuoja nepriklausomai nuo laikmečio ir gyvenamosios vietos.

1.4 PAVEIKSLAS
Socialinės padėties ir ilgaamžiškumo ryšys
Aukšti paminklai įamžino žmones, kurie gyveno ilgiau.



Koreliacija ir priežastingumas

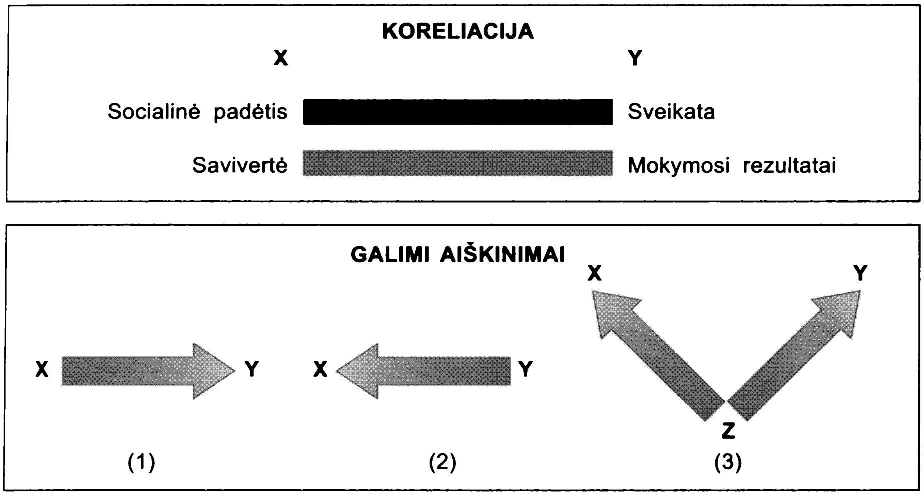
Socialinės padėties ir ilgaamžiškumo santykis iliustruoja mąstymo klaidą, kuriai sunkiai atsispiria ir mėgėjai, ir profesionalūs socialiniai psichologai: kai sugretinami du veiksniai (pavyzdžiui, socialinė padėtis ir sveikata), kyla pašėlusi pagunda daryti išvadą, kad vienas sąlygoja kitą. Galime manyti, kad socialinė padėtis veikia sveikatą. Bet gal yra atvirkščiai? Gal sveikata lemia energingumą bei sėkmę? Gal ilgiau gyvenantys žmonės sukaupia didesnius turtus (ir dėl to pasistato brangesnius paminklus kapinėse)? O gal viską lemia koks nors trečias kintamasis, pavyzdžiui, mityba (ar turtuoliai linkę maitintis kitaip nei varguomenė)? Koreliacija parodo esant ryšį, tačiau nebūtinai priežastį ar pasekmę. Koreliaciniai tyrimai leidžia *prognozuoti*, tačiau negali pasakyti, ar, pakeitus vieną kintamąjį (pavyzdžiui, socialinę padėtį), pasikeis ir kitas (pavyzdžiui, sveikata).

Koreliacijos ir priežastingumo maišatis populiariojoje psichologijoje sukelia daug painiavos. Štai kitas realiai egzistuojantis ryšys tarp savivertės ir mokymosi rezultatų. Stipriai išreikštą savivertę turinčių vaikų mokymosi rezultatai taip pat yra aukšti. (Kaip ir bet kurios koreliacijos atveju, galime teigti ir priešingai: gerai besimokančių vaikų savivertė dažniausiai būna aukšta.) Kaip manote, kodėl egzistuoja šis ryšys (žr. 1.5 paveikslą)?

Mokslininkai pastebėjo nežymią, tačiau teigiamą koreliaciją tarp paauglių pomėgio klausytis sunkiojo metalo muzikos ir polinkio į ikivedybinius lytinius santykius, pornografiją, satanizmą, narkotikus bei alkoholį (Landers, 1988). Kaip būtų galima paaiškinti šį ryšį?

Kai kurie žmonės tiki, kad „sveikas požiūris į save" padeda daugiau pasiekti. Tad mokant vaiką sukurti geresnį savo įvaizdį, galima pagerinti ir jo mokymosi rezultatus. Tuo tikėdamos 30 JAV valstijų įdiegė daugiau nei 170 savivertę skatinančių taisyklių.

Tačiau kiti, tarp jų ir psichologai Williamas Damonas (1995), Robynas Dawesas (1994), Markas Leary (1998), Martinas Seligmanas (1994) ir Roy Baumeisteris su kolegomis (2003), abejoja, ar savivertė iš tiesų yra „šarvai, kurie apsaugo vaikus" nuo nepažangumo (narkotikų ar nusikalstamumo). Gal atvirkščiai: problemos ir nesėkmės ją menkina. Gal savivertė dažniau atspindi tai, kas mus supa. Gal ją suformuoja sunkiai iškovoti laimėjimai. Kol jums



1.5 PAVEIKSLAS

Koreliacija ir priežastingumas

Dviejų kintamųjų koreliaciją gali paaiškinti bet kuri iš trijų kombinacijų. Arba vienas gali būti kito priežastimi, arba abu yra veikiami „trečio kintamojo".

seksis, apie save galvosite gerai; padarykite kvailą klaidą, patirkite nesėkmę, ir pasijusite kvailai. Norvegijos mokslininkai, ištyrę 635 moksleivius, teigia, kad auksinių žvaigždžių grandinėlė už teisingą rašybą ir sužavėtos mokytojos pagyrimas gali sustiprinti vaiko savivertę (Skaalvik ir Hagtvet, 1990). Galbūt savivertės ir pasiekimų moksle sąveika yra abipusė, kaip parodė beveik 6000 vokiečių septintokų tyrimas (Trautwein ir kiti, 2006).

Savivertė bei mokymosi rezultatai gali koreliuoti ir todėl, kad tai susiję su intelektu ir šeimos socialine padėtimi. Kad tokia galimybės egzistuoja, minima dviejuose tyrimuose. Vieno iš jų imtis – 1600 visos Amerikos jaunuolių, o kito – 715 Minesotos valstijos jaunuolių (Bachman ir O'Malley, 1977; Maruyama ir kiti, 1981). Kai tyrėjai statistiškai pašalino intelekto ir šeimos socialinės padėties poveikį, koreliacija tarp savivertės ir mokymosi rezultatų išnyko.

Koreliacija nurodo ryšį tarp dviejų kintamųjų ir išreiškia jį koeficientu, žymimu raide *r*: nuo –1,0 (vieno kintamojo reikšmė mažėja proporcingai kito kintamojo didėjimui) iki +1,0 (abiejų kintamųjų reikšmės didėja ir mažėja kartu). Savivertė ir depresija koreliuoja neigiamai (apie –0,6). Tapačių dvynių intelektas koreliuoja teigiamai (daugiau kaip +0,8). Koreliacijos tyrimų stiprioji pusė yra ta, kad ji būdinga realioms situacijoms, todėl galima tyrinėti veiksnius, kurių negalima sukurti laboratorijoje (tokius kaip rasė, lytis, socialinė padėtis). Didžiausias tokių tyrimų trūkumas – jų nevienareikšmiškumas. Tai labai svarbu, todėl verta pakartoti dvidešimt šeštąjį kartą, jei 25 kartus pakartojus žmonėms tai nepadarė įspūdžio: *jei du kintamieji kinta kartu (koreliuoja), žinodami vieną, galime numatyti kitą, tačiau koreliacija neatskleidžia priežasties ir rezultato.*

Tačiau progresyvūs koreliaciniai metodai gali parodyti ir priežasties-pasekmės ryšius. *Laiko intervalų* koreliacija atskleidžia įvykių *seką* (pavyzdžiui, parodo, ar pakitę mokymosi rezultatai dažniau stebimi prieš, ar po saviver-

tės pokyčių). Mokslininkai taip pat taiko statistinius metodus, leidžiančius atmesti „trikdančius“ kintamuosius. Šitaip, pavyzdžiui, išnyko koreliacija tarp mokymosi rezultatų *ir* savivertės, kai buvo atmesti intelekto ir šeimos socialinės padėties veiksniai. Prisiminkime ir anksčiau minėtą *trečiąjį kintamąjį*, pavyzdžiui, mitybą. Atsižvelgdami į tai, grupė škotų mokslininkų domėjosi, ar pašalinus rūkymo poveikį išliks ryšys tarp socialinės padėties ir ilgaamžiškumo, nes dabar aukštesnę padėtį užimantys žmonės rūko mažiau. Taip ir atsitiko. Todėl buvo spėjama, kad kai kurie kiti veiksniai, pavyzdžiui, padidėjęs stresas ir sumažėjęs kontrolės pojūtis, taip pat gali turėti įtakos vargingai gyvenančiųjų mirtingumui.

Apklausos

atsitiktinė imtis
(*random sample*)
Apklausos procedūra, kai kiekvienas tiriamos populiacijos atstovas turi vienodas galimybes būti įtrauktas į tyrimą.

Kaip mes apskaičiuojame tokius kintamuosius, kaip socialinė padėtis ir sveikata? Vienas būdas yra apklausti reprezentatyvų žmonių skaičių. Apklausas atliekantys mokslininkai formuoja reprezentatyvias grupes, sudarydami **atsitiktinę imtį** – *tokią, į kurią patekti vienodas galimybes turi kiekvienas tiriamos populiacijos atstovas.*

Stebina tai, kad apklausę atsitiktinai parinktų 1200 žmonių tiek miestuose, tiek visoje šalyje, mes 95 procentų tikslumu (su trijų ir mažiau procentų paklaida) galime apibūdinti visą populiaciją. Įsivaizduokite didžiulį ąsotį, kuriame yra 50 procentų baltųjų ir 50 procentų raudonųjų pupelių. Atsitiktinai paimkite 1200 pupelių ir galite būti tikri 95 proc., kad skirtumas tarp abiejų rūšių svyruos nuo 47 iki 53 procentų, nesvarbu, ar ąsotyje yra 10 000, ar 100 milijonų pupelių. Jei raudonąsias pupeles laikytume vieno kandidato į prezidentus rėmėjais, o baltąsias – kito, suprastume, kodėl nuo 1950 metų Gallupo instituto atliekamų priešrinkiminių apklausų rezultatai vidutiniškai dviem ar mažiau procentų nesutampa su rinkimų rezultatais. Kaip keli kraujo lašai byloja apie visą kūną, taip atsitiktinė imtis atspindi visą populiaciją.

Nereprezentatyvios imtys. Imties dydis apklausoje nėra viskas, – svarbu ir kaip tiksliai ji atspindi tiriamą populiaciją. 1984 metais vieno laikraščio apžvalgininkė Anna Landers priėmė vienos laiško autorės pasiūlymą apklausti skaitytojas, ar meilės jausmai moterims yra svarbesni nei seksas. Skaitytojos klausimas buvo toks: „Ar būtumėte patenkinta ir pamirštumėte seksą, jei jūsų draugas jus apkabintų ir švelniai elgtųsi?“ Iš daugiau nei 100 000 moterų 72 procentai atsakė „taip“. Apklausa susidomėjo visas pasaulis. Atsakydama kritikams Landers (1985, p. 45) tikino, jog „imtis galbūt ir neatspindi visų Amerikos moterų. Tačiau apklausa pateikė nuoširdų ir vertingą tam tikro visuomenės sluoksnio požiūrį. Taip yra todėl, kad beveik 70 milijonų žmonių, atstovaujančių visoms gyvenimo sritims, skaito mano skiltį“. Bet kyla klausimas, ar 70 milijonų skaitytojų atspindi visą populiaciją? Ar viena iš 700 apklausoje dalyvavusių skaitytojų išreiškia likusių 699 nuomones?

Reprezentatyvumo svarba buvo efektingai pademonstruota 1936 metais, kai savaitraštis *Literary Digest* 10-čiai milijonų amerikiečių išsiuntinėjo atvirlaiškius su klausimu apie prezidento rinkimus. Iš daugiau kaip 2 milijonų grąžintų atvirlaiškių atrodė, kad Alfo Landono persvara prieš Frankliną D. Rooseveltą bus triuškinama. Kai po kelių dienų buvo suskaičiuoti tikrieji rinkimų rezultatai, paaiškėjo, kad Landonas nugalėjo tik dviejose valstijose. Žurnalas išsiuntinėjo atvirlaiškius su klausimu tik tiems žmonėms, kurių pavardes surado telefonų knygose ir automobilių registracijos įrašuose, šitaip praleidęs tuos, kurie neįstengė turėti nei telefono, nei automobilio (Cleghorn, 1980).

Klausimų tvarka. Jei imtis reprezentatyvi, privalome atsižvelgti ir į kitus paklaidos šaltinius, pavyzdžiui, į užduodamų klausimų tvarką. Amerikiečių pritarimas gėjų ir lesbiečių partnerystei padidėja, jei iš pradžių pasiteiraujama jų nuomonės apie gėjų santuokas. Partnerystė atrodo nuosaikesnė alternatyva (Moore, 2004).

Atsakymų variantai. Panagrinėkime, kokį didžiulį poveikį turi atsakymų variantai. Kai Joopas van der Plightas su savo bendradarbiais (1987) klausė Anglijos rinkėjų, kiek, jų manymu, procentų turėtų sudaryti atominėse elektrinėse gaminama elektros energija, vidutiniškai buvo nurodyta 41 proc. Kitiems dalyviams klausimas buvo suformuluotas kitaip: kiek procentų elektros energijos, jų manymu, turėtų būti pagaminta 1) atominėse, 2) šiluminėse elektrinėse ir 3) kitais būdais. Buvo atsakyta, kad atominėse elektrinėse reikėtų gaminti 21 procentą visos elektros energijos.

Klausimo formulavimas. Klausimo formulavimas taip pat gali turėti įtakos atsakymams. Vienos apklausos metu buvo nustatyta, kad tik 23 procentai amerikiečių mano, jog jų vyriausybė per daug išleidžia remdama varginguosius. Tačiau 53 procentai galvojo, kad vyriausybė per daug išleidžia socialinei rūpybai (*Time*, 1994). Panašiai kitos apklausos metu dauguma pasisakė už pagalbos užsienio šalims mažinimą ir už didesnes dotacijas badą patiriantiems kraštams (Simon, 1996).

Klausimų pateikimas – labai delikatus dalykas. Net subtilūs intonaciniai klausimo niuansai gali veikti labai stipriai (Krosnick ir Schuman, 1988; Schuman ir Kalton, 1985). „Ką nors drausti" reiškia „neleisti". Tačiau 1940 metais 54 procentai amerikiečių pasisakė už tai, kad Jungtinės Valstijos „uždraustų" pasisakymus prieš demokratiją, o 75 procentai – kad Jungtinėse Valstijose tokios kalbos „nebūtų leidžiamos". Atlikus nacionalinę apklausą 2003 metų pabaigoje paaiškėjo, kad 55 procentai amerikiečių palaiko Konstitucijos pataisą, „leidžiančią tik vyro ir moters santuoką", nors tuo pat metu atliktos kitos apklausos duomenimis tik 40 procentų palaikė pataisą, draudžiančią tuoktis gėjams (Moore, 2004). Net jei žmonės dėl kurio nors dalyko turi tvirtą nuomonę, klausimo pateikimas ir jo formulavimas gali turėti įtakos atsakymui.

Klausimų pateikimo tvarka, formulavimas, siūlomi atsakymų variantai sudaro sąlygas nesąžiningiems politikams manipuliuoti apklausomis, demonstruojant visuomenės pritarimą savo pažiūroms. Konsultantai, reklamos agentai bei gydytojai taip pat gali paveikti mūsų sprendimus, skirtingomis **formuluotėmis** apribodami pasirinkimo galimybes. Todėl nenuostabu, kad 1994 metais mėsos perdirbėjai lobistai pasipriešino naujam JAV įstatymui dėl maisto prekių etikečių, kuriuo buvo reikalaujama nurodyti, kad, pavyzdžiui, jautienoje yra „30 procentų riebalų", o ne „70 procentų liesos mėsos ir 30 procentų riebalų". Devyni iš dešimties koledžo studentų mano, kad prezervatyvas veiksmingai apsaugo nuo AIDS, jei jo „veiksmingumas siekia 95 proc.". Tačiau išgirdę, kad „galimybė užsikrėsti siekia 5 proc.", tik 4 iš 10 studentų teigia, kad prezervatyvas apsaugo veiksmingai (Linville ir kiti, 1992).

formuluotė
(*framing*)
Klausimo ar problemos pateikimo būdas; formuluotė gali labai paveikti žmonių sprendimus ir nuomones.

Yra toks pasakojimas apie sultoną, kuris susapnavo, kad neteko visų savo dantų. Buvo sukviesti žiniuoniai išaiškinti šį sapną. Pirmasis pasakė: „Deja! Prarasti dantys reiškia, kad matysite, kaip mirs jūsų giminaičiai". Įpykęs sultonas įsakė nubausti blogąjį pranašą penkiasdešimčia rykščių kirčių. Antrasis žiniuonis paaiškino, kad sultono laukia puikus likimas: „Jūs gyvensite ilgiau už visus savo giminaičius!" Patenkintas sultonas įsakė iždininkui atnešti gerajam žiniuoniui penkiasdešimt aukso monetų.

Kartą jaunas vienuolis, paklausęs, ar melsdamasis gali rūkyti, sulaukė griežto draudimo. Paklausk kitaip, patarė draugas: paklausk, ar gali rūkydamas melstis (Crossen, 1993).

Pakeliui į iždą apstulbęs iždininkas tarė jam: „Jūsų sapno aiškinimas nė kiek nesiskiria nuo pirmojo". „Taip, – atsakė išmintingasis sapnų aiškintojas. – Tačiau atminkite vieną dalyką: svarbu ne tik tai, ką sakai, bet ir kaip sakai".

Eksperimentiniai tyrimai: priežasties ir pasekmės paieška

Tai, kad tiriant natūraliai susijusius įvykius beveik neįmanoma atskirti priežastį nuo pasekmės, daugelį socialinių psichologų skatina, jei tik įmanoma ir etiška, kasdienius procesus imituoti laboratorijose. Šios imitacijos kažkiek primena aerodinaminius tunelius. Aeronautikos inžinieriai nepradeda darbo nuo skraidymo aparatų parametrų stebėjimų įvairiausiomis natūraliomis sąlygomis. Ir atmosferinių sąlygų, ir skraidymo aparatų įvairovė pernelyg sudėtinga. Vietoje to inžinieriai imituoja tikrovę, kurią gali kontroliuoti. Tada galima manipuliuoti vėjo sąlygomis ir tiksliai stebėti jų poveikį konkrečiai sparno struktūrai.

Kontrolė: manipuliavimas kintamaisiais

Kaip ir aeronautikos inžinieriai, socialiniai psichologai eksperimentuoja, kad sukurtų svarbių mūsų kasdienio gyvenimo socialinių situacijų imitacijas. Vienu metu keisdamas vieną ar du veiksnius, vadinamus **nepriklausomais kintamaisiais**, tyrėjas išsiaiškina, kokią įtaką jie mums daro. Kaip aerodinaminis tunelis padeda aeronautikos inžinieriui atrasti aerodinamikos principus, taip ir eksperimentas padeda socialiniam psichologui atskleisti socialinio mąstymo, socialinės įtakos ir socialinių santykių principus.

nepriklausomas kintamasis
(*independent variable*)
Eksperimentinis veiksnys, kuriuo manipuliuoja tyrėjas.

Iš viso trys ketvirtadaliai socialinės psichologijos mokslinių tyrimų pagrįsti eksperimentais (Higbee ir kiti, 1982), o kas trečias tyrimas buvo atliekamas mokslinėse laboratorijose (Adair ir kiti, 1985). Kad suvoktume, kas yra laboratorinis eksperimentas, panagrinėkime du eksperimentus, simbolizuojančius mokslinius išankstinio nusistatymo bei agresijos tyrimus, apie kuriuos bus rašoma tolesniuose skyriuose. Kiekvienas iš šių eksperimentų gali padėti paaiškinti koreliacinius ryšius tarp priežasties ir pasekmės.

Kituose skyriuose rasite daug tyrimais paremtų įžvalgų. Kai kurios iš jų nagrinėjamos skyreliuose „Ką slepia moksliniai tyrimai“, kuriuose plačiau aptariami tyrimų pavyzdžiai.

Išankstinio nusistatymo prieš nutukusius žmones koreliaciniai ir eksperimentiniai tyrimai. Pirmasis eksperimentas susijęs su išankstiniu nusistatymu prieš nutukusius žmones. Vyrauja nuomonė, kad nutukėliai yra lėti, tingūs ir nevalyvi (Ryckman ir kiti, 1989). Ar šitokios nuostatos gimdo diskriminavimą? Norėdamas tai išsiaiškinti, Stevenas Gortmakeris su kolegomis (1993) atliko tyrimą, kuriame dalyvavo 370 apkūnių moterų nuo 16 iki 24 metų amžiaus. Kai po septynerių metų tyrimą pakartojo, du trečdaliai moterų, palyginti su kontroline maždaug 5000 normalaus svorio moterų grupe, vis dar tebebuvo nutukusios, tarp jų mažiau buvo ištekėjusių bei gaunančių dideles algas. Netgi pakoregavus rezultatus, atsižvelgus į skirtumus pagal gebėjimų testo duomenis, rasę ir tėvų pajamas, šių nutukusių moterų metinės pajamos buvo 7000 dolerių mažesnės už vidurkį.

Pastaba: nutukimas *koreliavo* su šeimynine padėtimi ir pajamomis.

Atsižvelgus į kitus veiksnius ir padarius atitinkamas korekcijas, gali pasirodyti, kad diskriminavimą būtų galima paaiškinti tuo, jog nutukimas susijęs su žemesne socialine padėtimi. Tačiau negalime būti tuo tikri. (Ar galite nurodyti kokias nors kitas priežastis?) Į šį tyrimą įsijungė socialiniai psichologai Markas Snyderis ir Julie Haugen (1994, 1995). 76-ių Minesotos universiteto studentų (vaikinų) jie paprašė telefonu susipažinti su 76 studentėmis. Kiekvienam vaikinui buvo parodyta *tariamos* pokalbio partnerės nuotrauka. Pusei jų buvo parodytos apkūnios (ne tikrosios pokalbio partnerės); kitai daliai – normalaus svorio merginos. Pirmiausia vaikinų buvo paprašyta papasakoti, kokį įspūdį paliko tos merginos. Vėliau, analizuojant pokalbius su merginomis, paaiškėjo, kad *jei buvo manoma jas esant apkūnias, jos pačios kalbėjo ne taip šiltai ir nuotaikingai.* Akivaizdu, kad kažkokios vaikinų balso intonacijos ir pokalbio turinys skatino tariamai nutukusias pokalbių partneres elgtis taip, kad pasitvirtintų teiginys, jog tokios moterys nėra geidžiamos. Čia pasireiškė išankstinis nusistatymas ir diskriminavimas. Prisiminę pamotės elgesio poveikį, šį reiškinį galėtume pavadinti „Pelenės efektu“.

Tai, kokios moters – normalaus svorio ar apkūnios – nuotrauka jiems parodyta, buvo nepriklausomas kintamasis.

Per televiziją rodomo smurto koreliaciniai ir eksperimentiniai tyrimai. Pasitelkdami antrąjį pavyzdį, kaip eksperimentai paaiškina priežastingumą, panagrinėkime, ką bendra turi televizijos laidų žiūrėjimas ir vaikų elgesys. Vaikai, kurie žiūri daug smurtinių televizijos laidų, būna agresyvesni už žiūrinčius mažiau tokių laidų. Todėl peršasi išvada, kad vaikai mokosi iš to, ką mato ekrane. Tikiuosi, kad jau atpažįstate, jog čia yra koreliacinis ryšys. 1.5 paveikslas mums primena, jog yra dar dvi kitos priežasties-pasekmės inter-

pretacijos, neteigiančios, jog televizija yra vaikų agresyvumo priežastis. (Kokios jos?)

Todėl socialiniai psichologai perkėlė televizijos žiūrėjimą į laboratoriją, kur galėjo kontroliuoti vaikams rodomo smurto kiekį. Demostruodami vaikams smurtines ar nesmurtines laidas, mokslininkai gali stebėti, kaip matomo smurto kiekis koreliuoja su elgsena. Chrisas Boyatzisas ir jo kolegos (1995) vieniems pradinės mokyklos moksleiviams parodė XX a. dešimtajame dešimtmetyje populiariausio – ir smurtinio – televizijos serialo „Galingieji reindžeriai" (*Power Rangers*) epizodą, kurio nerodė kitiems. Jį mačiusieji per dvi minutes atliko septynis kartus daugiau agresyvių veiksmų nei nemačiusieji. Stebėti agresyvūs veiksmai vadinami **priklausomu kintamuoju**. Tokie eksperimentai rodo, kad televizija gali būti viena iš agresyvaus vaikų elgesio priežasčių.

priklausomas kintamasis (*dependent variable*) Matuojamas kintamasis, kuris šitaip vadinamas dėl to, kad gali priklausyti nuo manipuliacijų nepriklausomu kintamuoju.

Iki šiol matėme, kad eksperimento logika yra paprasta: sukurdami ir kontroliuodami miniatiūrinę realybę, mes galime keisti vieną veiksnį, po to – kitą ir nustatyti, kaip jie pavieniui arba kartu veikia žmones. O dabar labiau pasigilinkime, kaip vykdomas eksperimentas.

Kiekvienas socialinis psichologinis eksperimentas turi dvi pagrindines sudedamąsias dalis. Vieną iš jų – kontrolę – ką tik aptarėme. Mes manipuliuojame vienu arba dviem nepriklausomais kintamaisiais, visa kita stengdamiesi išlaikyti be pakitimų. Antroji sudedamoji dalis yra *atsitiktinis tiriamųjų paskirstymas*.

Atsitiktinis tiriamųjų paskirstymas: didysis korektorius

Prisiminkite, kaip nenoriai, remdamiesi koreliaciniu ryšiu, darėme prielaidą, kad nutukimas *lėmė* žemesnę socialinę padėtį (dėl diskriminavimo) arba kad smurto stebėjimas yra agresyvumo *priežastis* (1.1 lentelėje pateikta daugiau pavyzdžių). Atliekantis apklausą tyrėjas gali išmatuoti bei statistiškai įvertinti galimus aktualius veiksnius ir patikrinti, ar sąsajos išliks. Tačiau neįmanoma kontroliuoti visų veiksnių, galinčių išskirti nutukusius ir nenutukusius žmones, žiūrinčius smurtines laidas ir nežiūrinčius. Galbūt *skiriasi* žiūrinčiųjų smurtines laidas išsilavinimas, kultūra, intelektas – arba jie skiriasi dar daugybe kitų požymių, į kuriuos tyrėjas neatsižvelgė.

atsitiktinis tiriamųjų paskirstymas (*random assignment*) Toks dalyvių paskirstymas eksperimente, kad kiekvienas žmogus turėtų vienodą tikimybę atsidurti tam tikrose sąlygose. (Atkreipkite dėmesį į skirtumą tarp atsitiktinio tiriamųjų *paskirstymo* eksperimentuose ir atsitiktinės *atrankos* apklausose. Atsitiktinis tiriamųjų paskirstymas leidžia daryti išvadą apie priežastį ir pasekmę. Atsitiktinė atranka leidžia apibendrinti, taikant išvadas visai populiacijai.)

Atsitiktinis tiriamųjų paskirstymas vienu kirčiu panaikina visus šiuos pašalinius veiksnius. Kai tiriamieji paskirstomi atsitiktinai, kiekvienas žmogus turi vienodą galimybę žiūrėti smurtines laidas arba jų nežiūrėti. Tad visi įmanomi abiejų grupių dalyvių požymiai – šeimyninė padėtis, intelektas, išsilavinimas, pradinis agresyvumas – vidutiniškai turėtų būti maždaug tokie patys. Pavyzdžiui, vienoda tikimybė, kad abiejose grupėse bus aukšto intelekto žmonių. Kadangi atsitiktinai paskirstant tiriamuosius sukuriamos ekvivalentiškos grupės, bet koks agresyvumo skirtumas tarp šių dviejų grupių narių privalo būti kažkaip susijęs su vieninteliu šių grupių skirtumu – ar jų nariai žiūrėjo smurto vaizdus, ar jų nežiūrėjo (žr. 1.6 paveikslą).

1.1 LENTELĖ. Koreliacinių ir eksperimentinių tyrimų požymiai

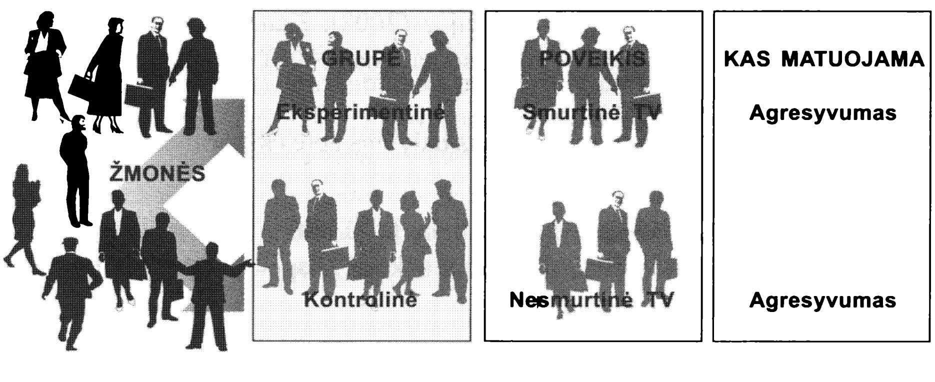
	Ar galima dalyvius paskirstyti atsitiktinai?	Nepriklausomas kintamasis	Priklausomas kintamasis
Ar anksti subręstantys vaikai labiau pasitiki savimi?	Ne → koreliacinis		
Kada studentai išmoksta daugiau: naudodamiesi internetu ar mokydamiesi auditorijoje	Taip → eksperimentinis	Užsirašyti į kursą per internetą ar auditorijoje	Išmokimas
Ar pagal mokyklos pažymius galima prognozuoti profesinę sėkmę?	Ne → koreliacinis		
Ar žaidžiant smurtinius žaidimus padidėja agresyvumas?	Taip → eksperimentinis	Žaisti smurtinius ar nesmurtinius žaidimus	Agresyvumas
Ar žiūrėti komediją vieniems linksmiau nei žiūrėti kartu su kitais?	(Jūs atsakykite)		
Ar didesnes pajamas gaunančių žmonių savivertė yra stipresnė?	(Jūs atsakykite)		

Eksperimento etika

Mūsų pavyzdys apie TV laidų poveikį parodo, kad atliekant kai kuriuos eksperimentus būtina laikytis etikos. Socialiniai psichologai neturėtų tai pačiai vaikų grupei ilgai rodyti brutalaus smurto. Reikėtų tik trumpam pakeisti socialinę patirtį ir užfiksuoti pokyčius. Kartais eksperimentas būna nežalingas, netgi malonus patyrimas, kuriam dalyviai sąmoningai pritaria. Tačiau kartais mokslininkai atsiduria prie ribos, kai skirtumas tarp nežalingo ir rizikingo yra neaiškus.

Kurdami intensyvaus mąstymo bei emocijų reikalaujančius eksperimentus, socialiniai psichologai dažnai rizikuoja šią ribą peržengti. Eksperimentuose neprivalo būti to, ką Elliotas Aronsonas, Marilynn Brewer ir Merrillas Carlsmithas (1985) vadina **kasdieniu realizmu**. Tai, kas vyksta laboratorijoje (pavyzdžiui, elektros šoko panaudojimas tiriant agresyvumą), neprivalo turėti atitikmens kasdienybėje. Daugeliui mokslininkų ši realizmo rūšis yra

kasdienis realizmas (*mundane realism*) Eksperimento paviršinis panašumas į kasdienes situacijas.



1.6 PAVEIKSLAS
Atsitiktinis tiriamųjų paskirstymas
Eksperimentai, kai žmonės atsitiktinai paskiriami arba į eksperimentinę, arba į kontrolinę (kurioje neeksperimentuojama) grupę. Tai suteikia tyrėjui pasitikėjimo, kad bet kuriuos vėlesnius skirtumus kažkaip sukėlė eksperimentinis poveikis.

eksperimento realizmas
(*experimental realism*)
Dalyvių įsitraukimas į eksperimentą.

kasdieniška ir nesvarbi. Tačiau eksperimentuotojas *turėtų remtis* **eksperimento realizmu**, skatinančiu eksperimento dalyvius įsitraukti į veiksmą. Eksperimentuotojai nenori, kad žmonės sąmoningai apsimetinėtų arba nuobodžiautų; jie nori išprovokuoti realius psichologinius procesus. Pavyzdžiui, prievarta pasirinkti, ar sukelti kam nors intensyvų, ar švelnų elektros šoką, gali būti realistinis agresyvumo matas. Praktiškai jis imituoja realų agresyvumą.

Kad pavyktų sukurti eksperimento realizmą, kartais tenka apgauti žmones, pateikiant jiems įtikinamą legendą. Jei gretimame kambaryje esančiam žmogui iš tiesų nėra sukeliamas elektros šokas, eksperimentuotojas nenori, kad eksperimento dalyviai tai žinotų (išnyktų eksperimento realizmas). Tad siekiant tiesos efekto maždaug trečdalyje socialinių psichologinių tyrimų (nors šis skaičius mažėja) naudota **apgaulė** (Korn ir Nicks, 1993; Vitelli, 1988).

apgaulė
(*deception*)
Tyrimo situacija, kai dalyviai neteisingai informuojami apie tyrimo metodus ir tikslus arba yra apgaudinėjami.

Eksperimentuotojai taip pat stengiasi neatskleisti savo prognozių, kad eksperimento dalyviai, uoliai stengdamiesi būti „gerais subjektais", nedarytų vien tik to, ko iš jų tikimasi, arba iš užsispyrimo nesielgtų priešingai. Todėl nenuostabu, teigia ukrainietis profesorius Anatoly Koladny, kad atlikus apklausą apie religingumą, 1990 m., kai religija buvo valstybės persekiojama, tik 15 procentų Ukrainos respondentų pareiškė buvę tikintys, bet 70 procentų respondentų – kad buvo tikintys pokomunistiniais 1997 metais (Nielsen, 1998). Pageidaujamus atsakymus gali išprovokuoti ir tyrėjo žodžiai, ir subtilūs balso niuansai. Norint iki minimumo sumažinti šias **reikiamas savybes** – ženklus, kurie tarsi „reikalauja" tam tikro elgesio – eksperimentuotojai paprastai standartizuoja savo nurodymus arba pateikia juos kompiuteriu.

reikiamos savybės
(*demand characteristics*)
Ženklai, signalizuojantys eksperimento dalyviui, kokio elgesio iš jo tikimasi.

Tyrėjams dažnai tenka savotiškai balansuoti, kad sukurtų patraukiančius, tačiau tuo pat metu etiškus eksperimentus. Žinodami, kad kažkam sukeliate skausmą arba jausdami stiprų socialinį spaudimą, kurio tikslas – pamatyti, ar pakeisite savo nuomonę arba elgseną, galite pajusti diskomfortą. Tokie eksperimentai kelia seną kaip pasaulis klausimą, ar tikslas pateisina priemones. Socialinių psichologų apgaulės, palyginti su daugeliu realiame gyvenime patiriamų klaidinimų ar netgi su televizijos laidų „slapta kamera" arba „realybės šou" pokštais, paprastai būna trumpalaikės ir švelnios. Ir vis dėlto: ar gautos žinios pateisina žmonių apgaudinėjimą bei sukeltą graužatį?

Universitetų etikos komitetai dabar peržiūri socialinius psichologinius tyrimus, siekdami užtikrinti, kad jų metu su žmonėmis būtų elgiamasi humaniškai. Amerikos psichologų asociacijos (2002), Kanados psichologų asociacijos (2000) ir Britų psichologų asociacijos (2000) sukurti etikos principai verčia tyrėjus:

informuotas sutikimas
(*informed consent*)
Etinis principas, reikalaujantis pasakyti tyrimo dalyviams tiek, kad jie galėtų spręsti, ar dalyvauti eksperimente.

- Pakankamai informuoti potencialius dalyvius apie eksperimentą, kad gautų **informuotą sutikimą**.
- Sakyti tiesą. Apgaulę naudoti tik tada, jei ji būtina ir pateisinama reikšmingu tikslu, o ne dėl to, kad būtų sukurti „aspektai, skatinantys tiriamųjų norą dalyvauti".

- Nekenkti žmonėms ir nesukelti jiems diskomforto.
- Konfidencialiai elgtis su informacija apie eksperimento dalyvius.
- **Ataskaita** dalyviams. Eksperimentą baigus, išsamiai viską paaiškinti, taip pat ir apgaulę, jei ji buvo. Vienintelis atvejis, kai taikytina šios taisyklės išimtis, – jei grįžtamasis ryšys verstų dalyvius krimstis, tarkime, supratus, kad jie buvo kvaili arba žiaurūs.

ataskaita
(*debriefing*)
Tyrimo paaiškinimas jo dalyviams, pasibaigus eksperimentui. Paprastai pasakoma apie apgaulę, jei ji buvo, ir klausiama dalyvių, ką jie suprato, kaip jaučiasi.

Eksperimentuotojas turėtų pasakyti pakankamai *ir* būti dėmesingas, kad žmonės, išeidami iš laboratorijos, jaustųsi bent jau ne blogiau nei prieš ateidami į ją. O dar geriau, jei dalyviai pasijustų atlyginti, kažką nauja sužinoję apie psichologinių tyrimų pobūdį. Kai elgiamasi pagarbiai, tik nedaugelis dalyvių būna nepatenkinti dėl patirtos apgaulės (Epley ir Huff, 1998; Kimmel, 1998). Iš tiesų, sako socialinės psichologijos gynėjai, kur kas didesnį nerimą bei įtampą kelia profesoriai, egzaminuodami ir grąžindami ištaisytus darbus, nei eksperimentus atliekantys mokslininkai.

Laboratorinių tyrimų apibendrinimas ir pritaikymas gyvenime

Kaip rodo vaikų, televizijos ir smurto tyrimai, socialinė psichologija kasdienę patirtį supina su laboratorine analize. Šioje knygoje mes darysime tą patį – daugiausia naudosimės laboratorinių tyrimų išvadomis ir kasdienio gyvenimo pavyzdžiais. Socialinė psichologija demonstruoja normalią laboratorinių tyrimų ir kasdienio gyvenimo sąveiką. Kasdienės patirties padiktuotos nuojautos dažnai paskatina atlikti laboratorinius tyrimus, kurie padeda mums giliau suvokti savo potyrius.

Šią sąveiką atskleidė televizijos žiūrėjimo eksperimentas su vaikais. Tai, ką stebime kasdien, paskatino eksperimentinius tyrimus. Su gautais rezultatais buvo supažindinti atsakingi televizijos programų ir valstybinės politikos formuotojai. Televizijos poveikio duomenys – juose apibendrintos ir natūroje, ir laboratorijoje gautos išvados – tinka ir daugelio kitų sričių, tarp jų pagalbos, vadovavimo stiliaus, depresijos ir saviveiksmingumo, tyrimams. Laboratorijoje atrandami efektai yra tarsi veidrodinis realybės atspindys. „Laboratorinė psichologija apskritai yra pateikusi psichologines tiesas, o ne banalybes", – tvirtina Craigas Andersonas ir jo kolegos (1999).

Tačiau apibendrindami laboratorinių tyrimų duomenis ir taikydami juos realiame gyvenime privalome būti atsargūs. Nors laboratorijoje atsiskleidžia svarbiausia žmogaus gyvenimo dinamika, ji vis dėlto yra supaprastinta, kontroliuojama realybė. Laboratorinis eksperimentas mums pasako, kokio efekto galime tikėtis iš kintamojo X, jei visi kiti aspektai nekinta, tuo tarpu realiame gyvenime šitaip niekada nebūna. Be to, kaip vėliau pamatysite, dau-

gelyje eksperimentų dalyvauja universitetų studentai. Nors dėl to galbūt lengviau tapatintis su jais, vargu ar studentai yra atsitiktinė imtis visos žmonijos požiūriu. Ar gautume panašius rezultatus eksperimentuodami su skirtingo amžiaus, išsilavinimo ir kultūrų žmonėmis – į šį klausimą neatsakyta.

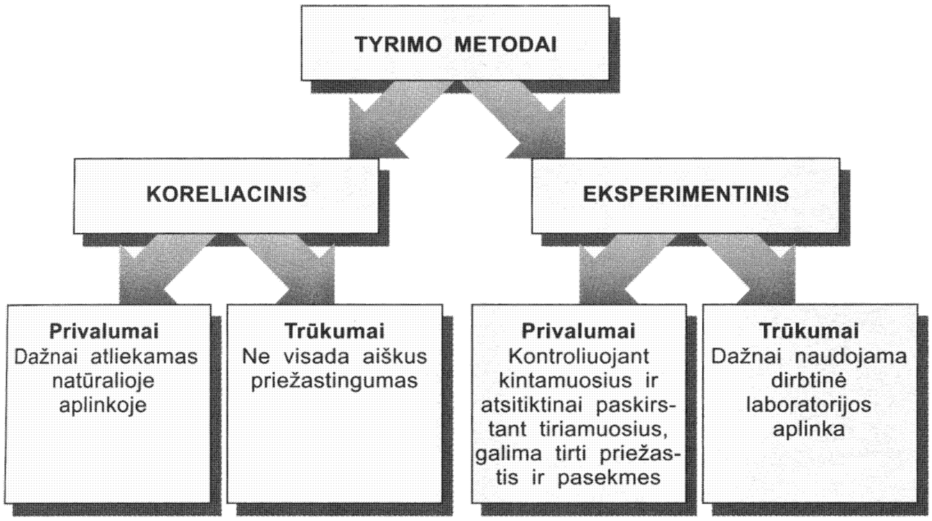
Kad ir kaip būtų, žmonių mąstymo bei kitų savybių (pavyzdžiui, nuostatų) *turinys* ir jų mąstymo bei veiksmų *procesas* (pavyzdžiui, nuostatų poveikis elgesiui ir atvirkščiai) yra skirtingi. Kultūrinius skirtumus labiau išreiškia turinys nei procesas. Įvairių kultūrų žmonės gali būti skirtingos nuomonės, tačiau ją susikuria panašiais būdais. Panagrinėkime štai tokius pavyzdžius:

- Remiantis apklausomis, Puerto Riko aukštųjų mokyklų studentai jaučiasi vienišesni nei jų kolegos JAV. Tačiau abiejose kultūrose vienišumo dėmenys yra beveik tie patys: drovumas, gyvenimo tikslo neapibrėžtumas, žema savivertė (Jones ir kiti, 1985).
- Etninės grupės skiriasi pagal pažangumą ir nusikalstamumą, tačiau šie skirtumai tėra „paviršiniai", teigia Davidas Rowe su kolegomis (1994). Kaip šeimos struktūra, bendraamžių įtaka ir tėvų išsilavinimas leidžia prognozuoti pažangumą ar nusikalstamumą vienos etninės grupės mastu, taip bus ir kitose grupėse.

Mūsų elgsena gali skirtis, tačiau ją veikia tos pačios socialinės aplinkybės.

APIBENDRINIMAS
Tyrimo metodai: kaip tiria socialinė psichologija

- Remiantis spėjimais bei išvadomis, kuriamos socialinės psichologijos teorijos. Gera teorija išgrynina faktus, paversdama juos trumpu pagrįstų pagrindinių teiginių sąrašu. Šiais teiginiais galime vadovautis, kai reikia patvirtinti ar modifikuoti teoriją, suformuluoti naują mokslinio tyrimo temą ar pasiūlyti praktinį teorijos taikymo aspektą.
- Didžioji dalis socialinių psichologinių tyrimų yra arba koreliaciniai, arba eksperimentiniai. Koreliaciniai tyrimai, kurie kartais atliekami taikant sistemingas apklausas, atskleidžia ryšį tarp kintamųjų, pavyzdžiui, tarp išsilavinimo ir pajamų dydžio. Naudinga žinoti, kad du dalykai susiję tarpusavyje, tačiau retai kada aišku, kuris jų yra kito priežastis.
- Tirdami priežastį ir pasekmę, socialiniai psichologai, kiek leidžia galimybės, atlieka eksperimentus. Sukurdami miniatiūrinę kontroliuojamą realybę, eksperimentuotojai gali keisti situacijas ir išsiaiškinti, kaip jos, pavieniui ar kartu, veikia elgseną. Suformuojamos dvi atsitiktinai atrinktų asmenų grupės – eksperimentinė ir kontrolinė. Pirmoji patiria eksperimentinį poveikį, antroji – ne. Tada bet kokį eksperimento metu atsiradusį skirtumą tarp šių dviejų grupių galime priskirti nepriklausomam kintamajam (žr. 1.7 paveikslą).
- Kartais eksperimentuodami socialiniai psichologai surežisuoja situacijas, kurios išprovokuoja dalyvių emocijas. Tą darydami jie privalo vadovautis profesine etika, pavyzdžiui, gauti informuotą tiriamųjų sutikimą, jiems nepakenkti, o eksperimentą baigus atskleisti apgaulę, jei ji laikinai buvo naudojama. Laboratoriniai eksperimentai socialiniams psichologams leidžia patikrinti įvairias idėjas ir vėliau taikyti jas kaip pradinius teiginius bei išvadas.



1.7 PAVEIKSLAS
Du tyrimo metodai: koreliacinis ir eksperimentinis

Post scriptum: kodėl aš parašiau šią knygą

Kiekvieną skyrių baigiu trumpais asmeniniais apmąstymais apie socialinės psichologijos humaniškumą. Kviečiu ir jus pamąstyti.

Šioje knygoje su džiaugsmu pateikiu jums efektyvius, aiškiai suformuluotus socialinės psichologijos principus, ir viliuosi, kad juos taip pat su džiaugsmu priimsite. Esu įsitikinęs, kad šie principai praplės jūsų protą ir praturtins gyvenimą. Jei perskaičius šią knygą jūsų kritinis mąstymas taps aštresnis ir jūs geriau suprasite, kaip ir kodėl vieni kitus veikiame, kodėl mes vienus mylime, padedame jiems, o kitų neapkenčiame ir jiems kenkiame – aš kaip autorius būsiu patenkintas, o jūs, tikiuosi, būsite patenkinti kaip skaitytojai.

Turiu vilties, kad rašau sutramdęs aistrą, žinodamas, kad daugelis skaitytojų šiuo metu bando apibrėžti savo gyvenimo tikslą, tapatumą, vertybes bei nuostatas. Rašytojas Chaimas Potokas prisimena, kaip mama jį ragino atsisakyti rašymo: „Tapk neurochirurgu. Tada tu daugeliui žmonių išgelbėsi gyvybę ir uždirbsi kur kas daugiau pinigų“. Potokas atsakė: „Mama, aš nenoriu gelbėti žmonių gyvybių; aš noriu jiems parodyti, kaip reikia gyventi šiandien“ (cituojama iš Peterson, 1992, p. 47).

Daugelį mūsų, psichologijos dėstytojų, rašyti skatina ne tik noras „dalinti už dyką“ psichologijos žinias, bet ir padėti žmonėms gyventi geriau – išmintingiau, prasmingiau, jausmingiau. Šiuo požiūriu mes esame panašūs į kitų sričių dėstytojus bei kitų knygų autorius. „Kodėl mes rašome? – klausia teologas Robertas McAfee Brownas. – Aš tvirtinu, kad labiau nei bet koks atlyginimas... *rašyti mus skatina noras kažką pakeisti*. Mes rašome, nes esame [įsitikinę], jog galime kažką pakeisti. Šis „skirtumas“ gali būti naujas grožio suvokimas, nauja įžvalga apie save, patirtas džiaugsmas ar sprendimas dalyvauti revoliucijoje“ (cituojama iš Marty, 1988). Iš tiesų aš rašau, tikėdamasis, kad kritinis mąstymas padės sudrausminti intuiciją, užuojauta sutaurins kritiškumą ir iliuziją pakeis supratimas.

I

Socialinis mąstymas

Šios knygos struktūra atitinka socialinės psichologijos apibrėžimą, kad tai yra mokslinis žmonių *nuomonių* apie kitus (pirmoji dalis), *įtakos* jiems (antroji dalis) ir tarpusavio *santykių* (trečioji dalis) tyrimas. Ketvirtojoje dalyje kalbama apie tai, kaip moksliniai socialinės psichologijos tyrimai ir teorijos taikomos realiame gyvenime.

Pirmojoje dalyje aptariamos mokslinės studijos apie tai, kaip mes vieni kitus suprantame (dar tai vadinama socialiniu pažinimu). Kiekvienas skyrius pradedamas keliais svarbiausiais klausimais: ar logiškos yra mūsų socialinės nuostatos, aiškinimai ir įsitikinimai? Ar mūsų įspūdis apie pačius save ir kitus apskritai yra tikslus? Kaip formuojasi mūsų socialinis mąstymas? Ar jis atsparus tendencingumui bei klaidoms, kaip priartinti jį prie realybės?

Antrajame skyriuje kalbama apie savivokos ir socialinės aplinkos sąveiką. Kaip socialinė aplinka formuoja mūsų tapatumą? Kaip asmeniniai interesai paveikia mūsų socialinį vertinimą ir motyvuoja socialinę elgseną?

Trečiajame skyriuje analizuojami stebinantys, o kartais gana juokingi mūsų nuomonių apie socialinę aplinką formavimosi būdai. Taip pat perspėjama apie socialinio mąstymo spąstus ir patariama, kaip jų išvengti bei išmintingiau mąstyti.

Ketvirtajame skyriuje nagrinėjami ryšiai tarp mūsų mąstymo ir veiksmų, tarp nuostatų ir elgsenos: ar mūsų nuostatos lemia elgseną? Ar elgsena lemia nuostatas? O gal ši sąveika yra abipusė?

2 Aš socialiniame pasaulyje

Dėmesio centras ir iliuzijos
Mokslinių tyrimų išvada. Kai jaudinamės dėl to, kad atrodome susijaudinę

Savojo Aš samprata: kas aš esu?
Mūsų pasaulio centras: kaip mes suvokiame save
Socialinio Aš raida
„Aš“ ir kultūra
Ką slepia moksliniai tyrimai. Hazel Markus apie kultūrinę psichologiją
Savęs pažinimas
Mokslinių tyrimų išvada .Sąmoningos valios iliuzija

Savęs vertinimas
Savęs vertinimo motyvacija
Tamsioji savęs vertinimo pusė

Suvokiama savikontrolė
Saviveiksmingumas
Kontrolės pobūdis
Išmoktas bejėgiškumas versus apsisprendimas

Šališkas palankumas sau
Teigiamų ir neigiamų įvykių aiškinimas
Ar mes visi galime būti geresni už vidutiniokus?
Atkreipkime dėmesį. Šališkas palankumas sau – kaip aš myliu save? Leiskite suskaičiuoti būdus
Nepagrįstas optimizmas
Tariamas vienodumas ir išskirtinumas
Kas yra šališkas palankumas sau
Mintys apie savęs vertinimą ir šališką palankumą sau

Prisistatymas
Tariamas kuklumas
Savęs menkinimas
Įspūdžio valdymas

***Post scriptum:* dvejopa tiesa – išdidumo pavojai, teigiamo mąstymo galia**

„Yra trys ypatingi dalykai: plienas, deimantas ir savęs pažinimas."
Benjamin Franklin

Kiekvienas esame savo pasaulio centras. Kasdien mūsų savasis Aš susiduria su iššūkiais.

Asmeninis pavyzdys: jei pablogėjo jūsų rega, su šia problema kovojate nešiodami arba akinius, arba kontaktinius lęšius. Jei pablogėjo klausa, būsiu teisus trim atvejais iš keturių, kad šios problemos jūs neišsprendėte – nesinaudojate klausos aparatu. Kadangi mano paties klausa nusilpusi, visada stebėjausi šiuo prieštaringumu. Kodėl tie, kuriems sutrikusi klausa, išskyrus labai silpnai girdinčius, klausos aparato nelaiko „akiniais ausims"?

Amerikiečiai iš dalies gali pasiteisinti sakydami, kad klausos aparatai yra brangesni. Tačiau netgi Didžiojoje Britanijoje ir Australijoje, kur jais aprūpina nacionalinės sveikatos apsaugos sistemos, daugelis neprigirdinčių jais nesinaudoja. Dėl savo įvaizdžio – mes esame rūšis, išleidžianti milijardus plaukų dažams, dantų balikliams ir plastinėms operacijoms, – nenorime, kad kas nors pagalvotų (o siaube!), jog mūsų klausa nėra tobula arba kad mes senstame.

Tačiau ar iš tiesų kam nors rūpi, kad man iš ausies kyšo mažytis daikčiukas? Gal jie taip susidomėję savimi, kad manęs net nepastebi? Ar šnekučiuojantis mano pablogėjusi klausa (be klausos aparato) nebūtų labiau pastebima nei klausos aparatas?

Dėmesio centras ir iliuzijos

dėmesio centro efektas (*spotlight effect*) Klaidingas įsitikinimas, kad kiti yra itin dėmesingi mūsų išvaizdai bei elgsenai.

Susitelkę į save, mes pervertiname kitų dėmesį mums. **Dėmesio centro efektas** reiškia, kad esame linkę matyti save scenos centre, todėl intuityviai pervertiname, kiek kitų žmonių dėmesio tenka mums.

Thomas Gilovichas, Victoria Medvec ir Kennethas Savitsky (2000) atliko dėmesio centro efekto tyrimą. Jie paprašė Kornelio universiteto studentų prieš įeinant į patalpą, kurioje buvo kiti studentai, apsivilkti marškinėlius su pribloškiančiu atvaizdu. Šiuos marškinėlius apsivilkę drovūs studentai spėjo, kad beveik pusė bendraamžių juos pastebės. O iš tiesų pastebėjo tik 23 procentai studentų.

permatomumo iliuzija (*illusion of transparency*) Iliuzija, kad kiti gali lengvai pastebėti mūsų slepiamas emocijas.

Tai, kas tinka pasakyti apie mūsų keistokus rūbus, negražius plaukus, klausos aparatus, galioja ir mūsų emocijoms: nerimui, dirglumui, pasibjaurėjimui, apgavystėms ar žavėjimuisi (Gilovich ir kiti, 1998). Aiškiai suvokdami savo emocijas, mes dažnai susikuriame **permatomumo iliuziją**. Jei jaučiamės laimingi, tą būtinai išduoda mūsų veidas, ir mes manome, kad kiti pastebės. O iš tiesų esame kur kas labiau „nepermatomi" nei įsivaizduojame.

Mes taip pat pervertiname savo socialinių nesėkmių bei apsirikimų akivaizdumą. Kai netyčia įjungiame bibliotekos apsaugos sistemą ar susivokiame, kad esame vienintelis svečias, į vakarienę atėjęs be dovanos šeimininkui, galime sutrikti („visi galvoja, kad aš esu bukagalvis"). Tačiau tyrimai rodo, kad kiti mūsų nerimo priežasties dažniausiai nepastebi ar greitai pamiršta (Savitsky ir kiti, 2001).

Dėmesio centro efektas ir su juo susijusi permatomumo iliuzija tėra tik du iš daugelio pavyzdžių, kaip vyksta savasties ir mus supančio socialinio pasaulio sąveikos. Štai daugiau jų:

- *Socialinė aplinka daro įtaką mūsų savimonei.* Lygindami save su kitomis kultūromis, rasėmis ar kita lytimi, pastebime savo skirtumus ir aplinkinių reakcijas į šiuos skirtumus. Tą dieną, kai rašiau šiuos žodžius, mano tik ką iš Nepalo sugrįžęs draugas, baltaodis amerikietis, papasakojo, kad gyvendamas kaimelyje jis drovėjosi, jog yra baltasis; po valandos mano draugė juodaodė amerikietė papasakojo, kad būdama Afrikoje drovėjosi, jog yra amerikietė.
- *Egoizmas veikia mūsų nuomones.* Mes nesame objektyvūs, nešališki įvykių vertintojai. Kai artimuose – vedybiniuose – ryšiuose kyla problemos, atsakomybę už jas dažniau primetame savo partneriui. Tik nedaugelis išsiskyrusių kaltina save. Kai namuose, darbe ar žaisdami patiriame sėkmę, manome, jog esame to verti. Varžydamiesi dėl premijų mokslininkai retai kada per mažai vertina savo indėlį. Kai 1923 metais Fredericskas Bantingas ir Johnas MacLeodas gavo Nobelio premiją už insulino atradimą, Bantingas pareiškė, jog laboratorijos vadovas MacLeodas daugiau trukdė nei prisidėjo. MacLeodas, kalbėdamas apie šį atradimą, nepaminėdavo Bantingo (Ross, 1981).
- *Rūpestis dėl savęs motyvuoja mūsų socialinę elgseną.* Mūsų veiksmai dažnai būna strateginiai. Norėdami sudaryti teigiamą įspūdį, žmonės kankinasi dėl savo išvaizdos (net jei rūbai ir menki netobulumai pastebimi mažiau nei manome, išorinis patrauklumas apskritai, kaip vėliau pamatysime, turi reikšmės). Kaip ir įžvalgūs politikai, mes stebime kitų žmonių lūkesčius bei elgseną ir atitinkamai modeliuojame savąją. Rūpinimasis savo įvaizdžiu turi didelės įtakos mūsų elgsenai.
- *Socialiniai santykiai padeda apibrėžti savąjį Aš.* Susan Andersen ir Serena Chen (2002) atkreipia dėmesį į tai, kad skirtingi santykiai lemia skirtingą saviraišką. Mes galime būti vienokie, bendraudami su mama, kitokie – su draugais ir dar kitokie – su dėstytojais. Nuomonė apie save priklauso nuo to, su kuo mes tuo metu bendraujame.

Kaip matome iš šių pavyzdžių, tarp mūsų ir kitų žmonių vyksta abipusiai mainai. Nuo to, ką mes apie save galvojame ir ką sau jaučiame, priklau-

mokslinių tyrimų išvada

Kai jaudinamės dėl to, kad atrodome susijaudinę

Ar kada nors drovėjotės, bendraudami su jums patinkančiu asmeniu, ir nerimavote, kad jūsų drovumas labai pastebimas? O gal kada drebėjote, kalbėdami prieš auditoriją, ir manėte, kad visi tai mato?

Kennethas Savitsky ir Thomas Gilovichas (2003) iš savo ir kitų mokslininkų tyrimų žinojo, kad žmonės pervertina savo vidinių būsenų „akivaizdumą". Žmonės, paprašyti meluoti, mano, kad kiti pastebės jų apgavystę – juk tai taip akivaizdu. Paprašyti paragauti bjauraus skonio gėrimo mano, kad visi pastebi jų pasibjaurėjimą, kurį jie vos gali nuslėpti.

Daugelis žmonių, kuriems reikia perskaityti pranešimą klasėje ar prieš auditoriją, teigia nerimaujantys ne tik dėl pranešimo, bet ir dėl to, kad visi matys jų nerimą. Jei skaitant pranešimą virpa keliai ir dreba rankos, įsitikinimas, kad visi tai pastebi, gali peraugti į ilgalaikį nerimą. Tai panašu į nemigos baimę, kuri neleidžia užmigti, ar į nerimą dėl mikčiojimo, kuris sustiprina mikčiojimą. (Aš pats mikčiojau ir lankiau kalbos terapijos užsiėmimus, todėl žinau.)

Savitsky ir **Gilovichas** domėjosi, ar „permatomumo iliuzija" būdinga nepatyrusiems oratoriams ir ar tai gali sugadinti jų pasirodymus. Norėdami tai sužinoti, jie į savo laboratoriją poromis pakvietė 40 Kornelio universiteto studentų. Vienas iš jų stovėdavo ant pakylos, o kitas sėdėdavo. Savitsky pasiūlydavo temą, pavyzdžiui, „Geriausi ir blogiausi dalykai mūsų gyvenime", ir paprašydavo stovinčio dalyvio kalbėti šia tema 3 minutes. Tada dalyviai apsikeisdavo vietomis ir kitas asmuo 3 minutes ekspromtu kalbėdavo kita tema. Vėliau jie vertindavo, ar labai susijaudinę jie patys atrodė kalbėdami (nuo 0 – *visiškai ramus* iki 10 – *labai susijaudinęs*), ir ar kitas asmuo atrodė susijaudinęs.

Kokie buvo rezultatai? Apie save žmonės manė, kad atrodė labiau susijaudinę (vidutiniškai 6,65), negu vertino jų partneriai (5,25). Skirtumas pakankamas, kad būtų statistiškai reikšmingas (nepanašu, kad toks skirtumas šioje tiriamųjų imtyje būtų atsiradęs dėl atsitiktinės variacijos). 27 iš 40 tyrimo dalyvių (68 proc.) manė, kad jie atrodė labiau susijaudinę negu partneriai.

Norėdami įsitikinti duomenų patikimumu, Savitsky ir Gilovichas *pakartojo* savo eksperimentus. Jie paprašė eksperimento dalyvių kalbėti prieš pasyvią auditoriją, kuri nesijaudino, nes jiems nereikėjo kalbėti. Bet ir vėl kalbėjusieji pervertino savo susijaudinimo matomumą.

Vėliau Savitsky ir Gilovichas svarstė: jei oratoriams būtų pasakyta, kad jų susijaudinimas nepastebimas, gal tai padėtų jiems atsipalaiduoti ir geriau pasirodyti. Į laboratoriją jie pasikvietė dar 77 Karnegio universiteto studentus ir po 5 minučių pasirengimo paprašė jų tris minutes kalbėti apie tarprasinius santykius universitete. Kalba buvo įrašinėjama į vaizdo juostą. Vienos grupės nariams (*kontrolinės sąlygos*) nebuvo duota daugiau jokių nurodymų. Kita – eksperimentinė – grupė buvo padalyta pusiau. Visiems šios grupės nariams buvo pasakyta: „Tikriausiai nerimaujate. Tai visiškai natūralu..." Jiems buvo paaiškinta, kad žmonės jaudinasi, kaip seksis kalbėti, ir kad visi matys, kokie jie susijaudinę. Pusei jų (*nuraminimo sąlygos*) dar buvo pasakyta: „Nereikia jaudintis dėl to, ką kiti pagalvos... Verčiau atsipalaiduokite ir pasistenkite gerai pasirodyti. Jei susijaudinsite, nepradėkite dėl to nerimauti". Kitai pusei grupės (*žinojimo sąlygos*) buvo paaiškinta permatomumo iliuzija: „Tyrimais įrodyta, kad auditorija nepastebi jūsų susijaudinimo taip labai, kaip jums atrodo... Kalbantieji mano, kad visi mato jų susijaudinimą, bet iš tikrųjų taip nėra... Turėdami tai galvoje, atsipalaiduokite ir pasistenkite gerai pasirodyti. Jei susijaudinsite, žinokite, kad tik jūs tai pastebite".

Po pasisakymo dalyviai vertino savo kalbos kokybę ir susijaudinimo lygį (šį kartą 7 balų skalėje). Juos vertino ir stebėjusieji pasisakymą. 2.1 lentelėje matome, kad supažindintieji su permatomumo iliuzija geriau vertino savo kalbą ir pasirodymą negu tie, kurie kalbėjo kontrolinėmis sąlygomis ar buvo nuraminti. Dar daugiau, stebėtojų vertinimai sutapo su kalbėjusiojo savęs vertinimu.

Taigi kitą kartą, kai jaudinsitės dėl to, kad kitiems atrodote susijaudinę, prisiminkite šių eksperimentų išvadą: kiti žmonės pastebi mažiau negu jums atrodo.

2.1 LENTELĖ. Vidutiniai pasisakymo vertinimo balai (kalbėtojų ir stebėtojų akimis) nuo 1 iki 7

Vertinimo tipas	Kontrolinės sąlygos	Nuraminimo sąlygos	Žinojimo sąlygos
Kalbėtojo savęs vertinimas			
Kalbos kokybė	3,04	2,83	3,50*
Atsipalaidavimas	3,35	2,69	4,20*
Stebėtojo vertinimas			
Kalbos kokybė	3,50	3,62	4,23*
Santūrumas	3,90	3,94	4,65*

* Kiekvienas iš šių rezultatų statistiškai smarkiai skiriasi nuo rezultatų kontrolinėmis ir nuraminimo sąlygomis.

so, kaip mes interpretuojame įvykius, kaip juos prisimename ir kaip reaguojame į aplinkinius. Savo ruožtu kiti žmonės padeda mums geriau suvokti save.

Dėl šių priežasčių nė viena psichologijos tema šiandien nėra labiau tyrinėjama nei savasis Aš. 2005 metais internetinio psichologijos tyrimų archyvo „PsycINFO" knygų bei straipsnių santraukose sąvoka *savasis Aš* buvo paminėta 13 580 kartų – devynis kartus daugiau nei 1970 metais. Savęs supratimas rikiuoja mūsų mintis, jausmus ir veiksmus. Jis padeda prisiminti praeitį, įvertinti dabartį ir prognozuoti ateitį – ir taip prisitaikyti.

„Niekas taip nedomina žmonių kaip žmonės. Be to, daugumai žmonių pats įdomiausias asmuo yra jis pats."

Roy F. Baumeister, *The Self in Social Psychology*, 1999 („Savasis Aš socialinėje psichologijoje")

Tolimesniuose skyriuose pamatysime, kiek daug mūsų poelgių (daugiau negu man atrodė) kontroliuojami ne sąmoningai, o automatiškai. Tačiau savasis Aš lemia ilgalaikį planavimą, tikslų iškėlimą ir susivaldymą. Jis įsivaizduoja alternatyvas, lygina save su kitais, valdo reputaciją ir santykius. Be to, kaip pastebėjo Markas Leary (2004), savasis Aš kartais gali būti kliūtis, siekiant gyvenimo pilnatvės. Religinė meditacija praktikuojama norint atsikratyti nuolatinio egocentrinio susirūpinimo, nuraminant savąjį Aš, mažinant potraukį materialiems malonumams, nukreipiant jį kita kryptimi. Psichologas Jonathanas Haidtas (2006) priduria: „Visur ir visada mistika skatina savojo Aš praradimą, susiliejimą su kažkuo didesniu".

Toliau šiame skyriuje apžvelgsime savojo Aš sampratą (kaip mes suprantame save) ir savojo Aš išraišką (kokiu būdu savęs supratimas veikia mūsų nuostatas bei veiksmus).

APIBENDRINIMAS
Dėmesio centras ir iliuzijos

- Susirūpinę tuo, kokį įspūdį darome kitiems, esame linkę tikėti, kad kiti kreipia į mus daugiau dėmesio negu iš tikrųjų yra (dėmesio centro efektas).
- Taip pat esame linkę tikėti, kad mūsų emocijos yra akivaizdesnės negu iš tikrųjų (permatomumo iliuzija).

Savojo Aš samprata: kas aš esu?

Kad ir ką mes darytume artimiausius aštuoniasdešimt metų šiame pasauliniame erdvėlaivyje, ką sumanytume ir sukurtume, su kuo susipažintume ir sveikintumės, viską perfiltruosime per save. Kaip ir ar tiksliai mes save pažįstame? Kas nulemia savojo Aš sampratą?

Kadangi esate unikali ir sudėtinga būtybė, sakinį „Aš esu ____________" galite užbaigti labai įvairiai. (Kokius penkis atsakymų variantus galėtumėte pateikti?) Šių atsakymų visuma apibrėžia jūsų **savojo Aš sampratą**.

savojo Aš samprata (*self-concept*)
Žmogaus atsakymai į klausimą „Kas aš esu?"

Mūsų pasaulio centras: kaip mes suvokiame save

Svarbiausia jūsų dalis yra savasis Aš. Žinote, kas jūs esate, kam priklauso šita ranka, kieno prisiminimus ir patirtį išgyvenate.

Norėdami suprasti, iš kur kyla savojo Aš pojūtis, neurologai tiria smegenų veiklą, nuo kurios priklauso savivoka. Kai kurie tyrimai rodo, kad svarbų vaidmenį čia atlieka dešinysis smegenų pusrutulis. Suleiskite anestetikų į kairiąją miego arteriją, ir dešinysis pusrutulis „užmigs", o jūs tikriausiai sunkiai atpažinsite savo veidą. Vienas pacientas, kuriam buvo sužalotas dešinysis pusrutulis, nesuprato, kad kairioji ranka yra jo ir jis gali ją valdyti (Decety ir Sommerville, 2003). Vidurinė priekakčio žievė – neuronų takelis tarp smegenų pusrutulių, esantis tuoj pat už akių – atrodo, palaiko savojo Aš pojūtį. Jis būna aktyvesnis, kai mąstote apie save (Zimmer, 2005). Savojo Aš sampratos elementai, konkretūs įsitikinimai, kuriais vadovaudamiesi apibrėžiate save, yra **Aš schemos** (Markus ir Wurf, 1987). *Schemos* – tai mintinės struktūros, kuriomis vadovaudamiesi mes tvarkome savo pasaulį. *Aš schemos* – suvokimas, kad esame atletiški, nutukę, išmintingi ar dar kokie nors – daro didelę įtaką mūsų socialinės informacijos apdorojimui. Nuo šių schemų priklauso, kaip suvokiame, įsimename bei vertiname ir kitus žmones, ir save. Jei svarbiausią vietą jūsų savojo Aš sampratoje užima sportas (jei viena iš jūsų Aš schemų – būti sportininku), tada jūs pastebite kitų žmonių išvaizdą ir jų fizinius gebėjimus. Jūs greitai prisimenate su sportu susijusius potyrius ir palankiai sutinkate informaciją, sutampančią su jūsų Aš schema (Kihlstrom ir Cantor, 1984). Savojo Aš sampratą sudarančios Aš schemos padeda sisteminti ir atkurti įvairius patyrimus.

Aš schema
(*self-schema*)
Nuomonė apie save, kuri tvarko ir nukreipia su mumis susijusios informacijos apdorojimą.

Nuoroda į save

Panagrinėkime, kokią įtaką atminčiai daro mūsų Aš. Šis reiškinys žinomas kaip **nuorodos į save efektas**: *kai informacija yra aktuali savojo Aš sampratai, mes ją greitai apdorojame ir gerai įsimename* (Higgins ir Bargh, 1987; Kuiper ir Rogers, 1979; Symons ir Johnson, 1997). Jei mūsų paklausia, ar konkretus pasakymas, pavyzdžiui, „mėgstantis bendrauti", tinka mums apibūdinti, vėliau šį posakį prisimename geriau nei tuomet, jei klausiama, ar jis tinka apibūdinti kuriam nors kitam žmogui. Jei mūsų paprašo palyginti save su apsakymo herojumi, šį herojų mes atsimename geriau. Po dviejų dienų iš pokalbio su kuriuo nors žmogumi mes geriausiai prisimename tai, ką jis sakė apie mus (Kahan ir Johnson, 1992). Taigi prisiminimų sankaupa apima mus labiausiai dominantį objektą – mus pačius. Tai, apie ką galvojame susiedami informaciją su savimi, atsimename geriausiai.

nuorodos į save efektas
(*self-reference effect*)
Tendencija veiksmingai apdoroti ir lengvai prisiminti informaciją, susijusią su pačiu savimi.

Nuorodos į save efektas patvirtina pamatinę tiesą: save suvokiame kaip pasaulio centrą. Kadangi esame linkę save matyti scenos centre, dažnai pervertiname kitų žmonių dėmesį mums. Paprastai manome, jog esame atsakingi net už tuos įvykius, kuriuose atlikome tik nežymų vaidmenį (Fenigstein, 1984). Spręsdami apie kito žmogaus veiklą ar elgesį dažnai spontaniškai lyginame jį su savimi (Dunning ir Hayes, 1996). Ir jei kalbėdami su kitu žmogumi išgirstame, kad kažkas paminėjo mūsų vardą, mūsų klausos radaras tą pačią akimirką perkelia dėmesį į šį objektą.

Galimi Aš

Savojo Aš sampratą sudaro asmeninės schemos, ne tik apibūdinančios, kas mes esame dabar, bet ir kuo galime tapti – **galimi Aš**. Hazel Markus ir jos kolegos (Inglehart ir kiti, 1989; Markus ir Nurius, 1986) pastebi, kad galimi Aš yra vaizdiniai to, kokie mes svajojame būti – turtingi, liekni, aistringai mylimi ir mylintys. Galimą Aš kartais lemia ir baimė, kokiais mes galime tapti – neturinčiais darbo, nemylimais, patyrusiais nesėkmę moksle. Šie galimi Aš motyvuoja mūsų elgesį, iškeldami konkrečius gyvenimo, kurio ilgimės, tikslus.

galimi Aš
(*possible selves*)
Vaizdiniai to, kuo mes svajojame arba labai bijome tapti ateityje.

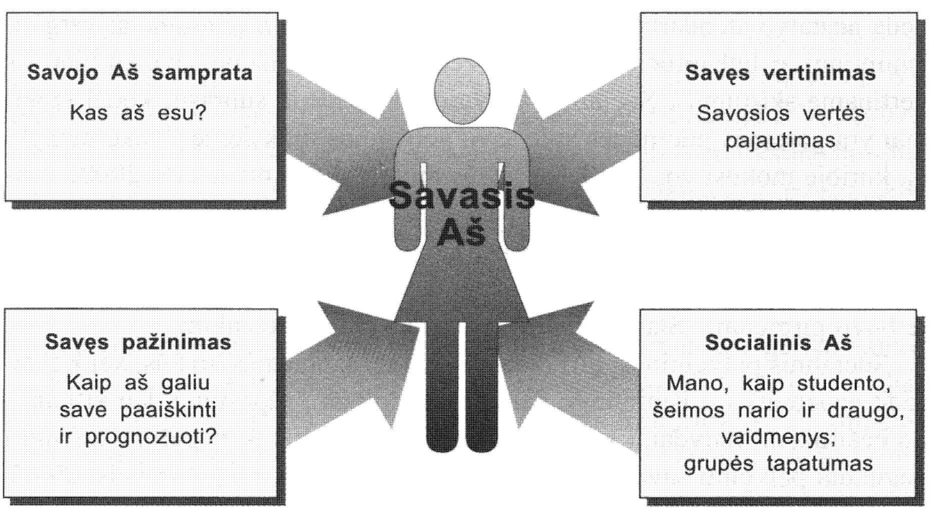
Socialinio Aš raida

Savojo Aš samprata tapo viena svarbiausių socialinės psichologijos temų, nes ji suteikia kryptį mūsų mąstymui ir elgesiui (žr. 2.1 paveikslą). Tačiau kas apibrėžia savojo Aš sampratas? Dvynukų tyrimai rodo, kad asmenybė ir savojo Aš samprata priklauso nuo genetinių veiksnių, tačiau tam tikras vaidmuo tenka ir socialiniam patyrimui. Savojo Aš sampratai daro įtaką:

- mūsų atliekami vaidmenys,
- socialiniai tapatumai, kuriuos susiformuojame,
- savęs lyginimas su kitais,
- mūsų sėkmės ir nesėkmės,
- kultūrinė aplinka.

Mūsų atliekami vaidmenys

Įgydami naują vaidmenį – universiteto studento, tėvo, prekybos atstovo – iš pradžių jaučiame drovumą. Tačiau tai, kas prasidėjo kaip vaidyba gyvenimo teatre, palaipsniui absorbuojasi į savęs supratimą. Pavyzdžiui, priklausomai nuo atliekamo vaidmens galime pritarti tam, apie ką iš tiesų nelabai tegal-



2.1 PAVEIKSLAS
Savasis Aš

vojame. Pašmaikštavę apie savo organizaciją, mes stengiamės pateisinti savo žodžius, labiau jais įtikėdami. Be to, stebėdami save galime ir atsiskleisti; galime pradėti manyti, jog laikomės pažiūrų, kurias išsakėme. Vaidmuo tampa tikrove (žr. 4 skyrių).

Socialinis tapatumas

Savojo Aš sampratą – suvokimą, kas esate – sudaro ne tik asmeninio tapatumo (asmeninių savybių) suvokimas, bet ir socialinis tapatumas. Socialinis apibrėžimas, kas jūs esate – jūsų rasė, religija, lytis, profesija ir t. t. – taip pat parodo, kas jūs nesate.

Kai priklausome mažai didesnės grupės daliai, savo socialinį tapatumą dažniausiai suvokiame; kai priklausome daugumai, apie socialinį tapatumą galvojame mažiau. Jei esate vienintelė moteris vyrų grupėje arba vienintelis kanadietis tarp europiečių, savo išskirtinumą suvokiate labiau. Jei esate juodaodis studentas tarp daugumos baltaodžių arba baltaodis tarp daugumos juodaodžių, labiau jaučiate savo etninį tapatumą ir atitinkamai reaguojate.

Britanijoje, kur anglai škotų atžvilgiu vyrauja santykiu 10:1, škotai savo tapatumą iš dalies supranta kaip skirtingumą nuo anglų. „Būti škotu tam tikra prasme reiškia nemėgti anglų arba niekinti juos“ (Meech ir Kilborn, 1992). Viename neseniai atliktame tyrime daugiau kaip du trečdaliai škotų teigė, kad save laiko pirmiausia škotais; mažiau kaip vienas iš šešių save laikė britu. O Anglijoje tik 31 proc. save pirmiausiai laikė anglais (*Scottish Life*, 2004). Pastebėjau šį mažumos tapatumo reiškinį viename Škotijos viešbutyje, kuriame neseniai buvau apsistojęs. Svečių knygoje visi anglai savo tautybę nurodė „britai“, tuo tarpu visi škotai (kurie yra tokie patys britai) nurodė „škotai“.

Etninis tapatumas išsamiau aprašytas 9 ir 13 skyriuose.

Socialiniai palyginimai

socialinis palyginimas (*social comparison*) Savo gebėjimų ir nuomonių vertinimas, lyginant save su kitais.

Kaip mes nusprendžiame, kad esame turtingi, išmintingi ar žemo ūgio? Vienas būdų yra pasitelkti **socialinius palyginimus** (Festinger, 1954). Tai padeda nustatyti standartą, pagal kurį sprendžiame, turtingi esame ar vargšai, išmintingi ar bukapročiai, aukšti ar žemo ūgio: lyginame save su kitais ir vertiname skirtumus. Socialinis palyginimas padeda suprasti, kodėl mokiniai yra geresnės nuomonės apie savo gebėjimus moksle, jei lanko mokyklą, kurioje mokosi vos keli labai gabūs mokiniai (Marsh ir kiti, 2000). Baigę vidurinę mokyklą labai gerais pažymiais, daugelis savo gebėjimais pasitikinčių mokinių pasijunta nesaugiai, įstoję į didelius universitetus, kuriuose būna dideli konkursai, nes čia įstoja daug studentų, kurie savo mokykloje buvo pirmūnai. „Stambi žuvis“ patenka į didesnį tvenkinį.

Socialinis palyginimas turi didelę reikšmę. Jaučiamės gražūs, kai kiti atrodo nepatrauklūs, išmintingi, kai kiti atrodo buki, rūpestingi, kai kiti atrodo beširdžiai. Matydami savo kolegų veiklos rezultatus, negalime atsispirti pagundai palyginti save su jais (Gilbert ir kiti, 1995; Stapel ir Suls, 2004).

Todėl slapčia galime džiaugtis kolegos nesėkme, ypač jei šią nesėkmę ar nelaimę patyrė žmogus, kuriam mes pavydime, ir jei tokia nesėkmė mums negresia (Lockwood, 2002; Smith ir kiti, 1996).

„Niekada nelyginkite!"
Karalius Charlesas I
(1600–1649)

Socialinis palyginimas taip pat gali sukelti ir kančią. Kai pagerėja žmonių pajamos, socialinė padėtis ar sėkmė, jie sugriežtina standartus, pagal kuriuos vertina savo pasiekimus. Kai žmonės gerai jaučiasi ir kopia aukštyn sėkmės laiptais, jie žiūri į viršų, o ne žemyn (Gruder, 1977; Suls ir Tesch, 1978; Wheeler ir kiti, 1982). Susidūrę su konkurentais, giname savo susvyravusį pasitikėjimą savimi, manydami, jog konkurentas yra privilegijuotoje padėtyje (pavyzdžiui, tiriant universiteto plaukikus [Shepperd ir Taylor, 1999] paaiškėjo, jog, jų manymu, varžovai turi geresnį trenerį ir daugiau laiko treniruotėms).

Sėkmė ir nesėkmė

Savojo Aš samprata priklauso ne tik nuo mūsų vaidmenų, socialinio tapatumo bei palyginimo, bet ir kasdienės patirties. Jei imamės sudėtingų, tačiau realių užduočių ir jas sėkmingai įvykdome, jaučiamės kompetentingesni. Ištobulinusios savigynos įgūdžius, reikalingus apsiginti nuo seksualinių užpuolikų, moterys jaučiasi mažiau pažeidžiamos, mažiau baiminasi ir nerimauja (Ozer ir Bandura, 1990). Patyrę sėkmę moksle, studentai ima aukščiau vertinti savo mokymosi gebėjimus, o tai dažnai juos skatina dar daugiau dirbti ir daugiau pasiekti (Felson, 1984; Marsh ir Young, 1997). Jei stengiantis iš visų jėgų pavyksta ką nors pasiekti, atsiranda didesnio pasitikėjimo savimi ir galios jausmas.

Kaip buvo pastebėta 1 skyriuje, principas „sėkmė stiprina savosios vertės pojūtį" paskatino kelis psichologus tyrinėtojus išnagrinėti klausimą, ar galima padidinti pasiekimus, stiprinant savivertę teigiamomis frazėmis („Tu esi nuostabus! Tu ypatingas!"). Savo vertės pajautimą stiprina ne tik tai, kad vaikams sakoma, kokie jie nuostabūs, bet ir sunkiai iškovoti laimėjimai. Jausmai yra atsakas į tikrovę.

Prastas savęs vertinimas kartais iš tiesų kelia problemų. Savo vertę jaučiantys žmonės, palyginti su tais, kurie menkai save vertina, yra laimingesni, mažiau jautrūs nesėkmėms, juos rečiau kamuoja skrandžio opos bei nemiga, jie rečiau tampa priklausomi nuo narkotikų bei alkoholio, o patyrę nesėkmę būna atkaklesni (Brockner ir Hulton, 1978; Brown, 1991; Tafarodi ir Vu, 1997). Tačiau kritikai įrodinėja, kad beveik tą patį galima teigti ir atvirkštine prasme: problemos bei nesėkmės menkina savivertę. Nugalint sunkumus ir įgyjant naujų įgūdžių, mūsų sėkmė augina viltį ir didesnį pasitikėjimą savimi.

Aplinkinių nuomonė

Kai kiti apie mus galvoja gerai, ir mes patys apie save imame geriau galvoti. Vaikai, kuriuos kiti pavadina talentingais, darbščiais ar paslaugiais, įdiegia šias idėjas į savojo Aš sampratą ir elgseną (žr. 3 skyrių). Jei etninių mažumų studentai jaučia stereotipų apie jų akademinius gebėjimus grėsmę ar-

ba jei moterys jaučia stereotipų apie jų menką matematikos bei tiksliųjų mokslų išmanymą grėsmę, ir vieni, ir kiti gali nesitapatinti su šiomis sritimis. Užuot kovoję su tokiu išankstiniu vertinimu, jie savo interesus gali sieti su kitomis sritimis (Steele, 1997, žr. 9 skyrių).

Sociologas Charlesas H. Cooley (1902) mūsų įprotį, suvokiant pačius save, tarsi veidrodžiu naudotis įsivaizduojama kitų žmonių nuomone apie mus, pavadino *veidrodiniu savuoju Aš*. Cooley teigė, kad mes suvokiame savo atspindžius, spėdami, kaip atrodome kitiems. Sociologas George Herbertas Meadas (1934) patobulino šią koncepciją, pastebėdamas, jog mūsų savojo Aš sampratai svarbu ne tai, ką kiti apie mus galvoja, o tai, ką mes *įsivaizduojame* juos galvojant. Paprastai lengviau kitus girti nei kritikuoti. (Sakome komplimentus, tačiau susilaikome nuo pašaipų.) Todėl kiti gali pervertinti mūsų pagyrimus ir savo įvaizdį susikurti kiek pagražintą (Shrauger ir Schoeneman, 1979).

Kaip pamatysime, įvaizdžio sureikšminimas ryškiausiai pastebimas Vakarų šalyse. Shinobu Kitayama (1996) praneša, kad apsilankiusius Šiaurės Amerikoje japonus paprastai apstulbina gausybė komplimentų, kuriuos amerikiečiai draugai sako vienas kitam. Kai Kitayama ir jo kolegos paklausė žmonių, prieš kiek dienų jie paskutinį kartą ką nors pagyrė, standartinis amerikiečių atsakymas buvo – vakar. Japonijoje, kur žmonės labiau linkę gėdytis, jei ką nors nuvylė, o ne didžiuotis savo laimėjimais, standartinis atsakymas buvo – prieš keturias dienas.

Mūsų protėvių likimas priklausė nuo kitų žmonių nuomonės apie juos. Tikimybę išlikti jiems garantuodavo bendruomenės apsauga. Jų gėdos ir menkos savivertės jausmas buvo grindžiamas biologine – bendruomenės – išmintimi. Mes, jų palikuonys, turime panašų giliai įsišaknijusį poreikį priklausyti, todėl kankinamės ir imame mažiau save vertinti, kai susiduriame su socialine atskirtimi, pastebi Markas Leary (1998). Jis teigia, kad savivertė yra psichologinis matas, kuriuo remdamiesi vertiname kitų žmonių požiūrį į mus ir atitinkamai reaguojame.

„Aš“ ir kultūra

Kaip jūs užbaigėte anksčiau pateiktą teiginį „Aš esu ___________“? Gal paminėjote savo asmenines savybes, pavyzdžiui, „aš esu sąžiningas“, „aš esu aukštas“ arba „aš esu lengvai bendraujantis“? O gal nurodėte ir savo socialinę tapatybę, pavyzdžiui, „aš esu Žuvis“, „aš esu MacDonaldas“ arba „aš esu musulmonas“?

individualizmas
(*individualism*)
Koncepcija, teigianti, kad pirmenybė yra teikiama ne grupės, bet asmeniniams interesams ir kad asmens tapatumas apibūdinamas kaip asmeninių savybių visuma, o ne tapatinimasis su grupe.

Kai kuriose kultūrose, ypač industriniuose Vakaruose, dominuoja **individualistinės** nuostatos. Tapatumas yra labai uždaras. Paauglystė yra laikas, kai nutolstama nuo tėvų, įgyjamas pasitikėjimas savo jėgomis ir apibrėžiamas asmeninis, *nepriklausomas Aš*. Jei žmogų išrautų su šaknimis ir perkeltų į kitą šalį, jo tapatumas – kaip unikalaus asmens su konkrečiais gebėjimais, savybėmis, vertybėmis ir svajonėmis – išliktų nepaliestas.

Vakarietiška psichologija teigia, kad jūsų gyvenimas taps turtingesnis, jei apibrėšite galimus savuosius Aš ir tikėsite savo asmeninės kontrolės galia. Vakarų literatūra, pradedant „Iliada“ ir baigiant „Heklberio Fino nuotykiais“, labiau liaupsina savo jėgomis pasikliaujantį herojų nei žmogų, pateisinantį kitų lūkesčius. Kino filmuose vaizduojami šiurkštūs herojai, besipriešinantys valstybės aparatui. Dainos skelbia: „Privalau būti savimi“ ir garbina „didžiausią iš visų meilių“ – meilę sau (Schoeneman, 1994). Individualizmas klesti ten, kur prieinama prabanga, mobilumas, miestietiškas gyvenimo būdas ir žiniasklaida (Freeman, 1997; Marshall, 1997; Triandis, 1994).

Daugumoje Azijos, Afrikos ir Centrinės bei Pietų Amerikos kultūrų labiau vertinamas **kolektyvizmas**. Šios kultūros puoselėja tai, ką Shinobu Kitayama ir Hazel Markus (1995) vadina **abipusiai priklausomu savuoju Aš**. Žmonės yra savikritiškesni ir ne tokie savimylos (Heine ir kiti, 1999). Pavyzdžiui, malajiečiai, indai, japonai ir Kenijos gyventojai, tarkime, masajų genties atstovai, kur kas dažniau nei australai, amerikiečiai ir britai teiginį „Aš esu __________“ užbaigtų nuoroda į grupę, su kuria jie tapatinasi (Kanagawa ir kiti, 2001; Ma ir Schoeneman, 1997). Šalyse, kuri puoselėjamas kolektyvizmas, kalbant rečiau sakoma „aš“ (Kashima ir Kashima, 1998, 2003). Čia sakoma „nuėjau į kiną“, o ne „aš nuėjau į kiną“, nes veiksnys yra aiškus gramatiškai arba iš konteksto.

kolektyvizmas
(*collectivism*)
Pirmenybės teikimas savosios grupės (dažnai savo giminės ar darbo kolektyvo) tikslams; atitinkamai apibrėžiamas ir asmens tapatumas.

abipusiai priklausomas savasis Aš
(*interdependent self*)
Asmeninio tapatumo grindimas ryšiais su kitais žmonėmis.

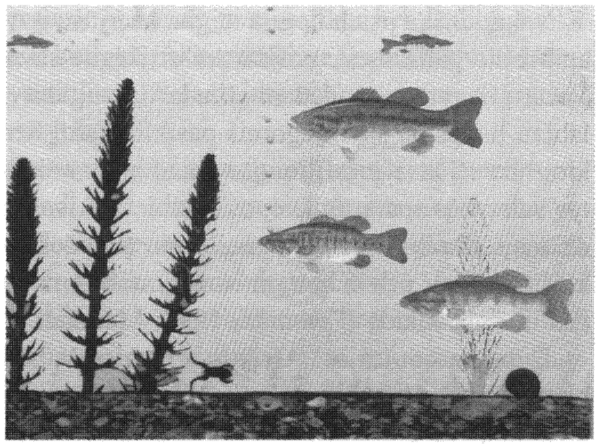
Skirstyti kultūras į individualistines ar kolektyvistines per daug primityvu, nes individualizmo atžvilgiu visose kultūrose esama įvairių žmonių (Oyserman ir kiti, 2002a, b). Skirtinguose tos pačios šalies geografiniuose regionuose ir skirtingų politinių pažiūrų žmonių grupėse taip pat esama ir skirtingų individualizmo apraiškų. Jungtinių Valstijų havajiečiams ir Pietuose esančių valstijų gyventojams kolektyvizmo jausmas būdingesnis nei kalnuotose Vakarų valstijose, pavyzdžiui, Oregone ir Montanoje (Vandello ir Cohen, 1999). Konservatyvių pažiūrų asmenys dažniausiai būna ekonominiai individualistai („neapdėkite manęs mokesčiais ir nenurodinėkite man“) bei moraliniai kolektyvistai („uždrauskite amoralumą“). Liberalūs žmonės dažniau būna ekonominiai kolektyvistai ir moraliniai individualistai. Nepaisant individualių ir tarpkultūrinių skirtumų, tyrinėtojai ir toliau laiko individualizmą ir kolektyvizmą svarbiais kultūriniais kintamaisiais (Schimmack ir kiti, 2005).

Kolektyvizmo pasekmė yra ne tik kitokie nei individualistiniuose Vakaruose socialiniai santykiai, bet ir kitoks mąstymo būdas, teigia socialinės psichologijos ekspertas Richardas Nisbettas knygoje *Geography of Thought* („Minties geografija“). Štai trys objektai: panda, beždžionė, bananas. Sakykite, kuriuos iš jų galima susieti? Gal pandą ir beždžionę, nes jos priklauso gyvūnų kategorijai? Azijiečiai dažniau nei amerikiečiai įžvelgia santykius: beždžionė ėda bananą. Kai buvo parodytas gyvas povandeninio pasaulio vaizdas (žr. 2.2 paveikslą), japonai išsyk prisiminė 60 kartų daugiau fono detalių nei amerikiečiai ir pastebėjo daugiau sąsajų (varlę šalia jūros augalo).

2.2 PAVEIKSLAS

Azijietiškasis ir vakarietiškasis mąstymas

Kai azijiečiams buvo parodyta povandeninio gyvenimo scena, jie dažniau atsimindavo aplinką ir santykius tarp žuvų. Amerikiečiai daugiau dėmesio skirdavo vienai didelei žuviai (Nisbett, 2003).



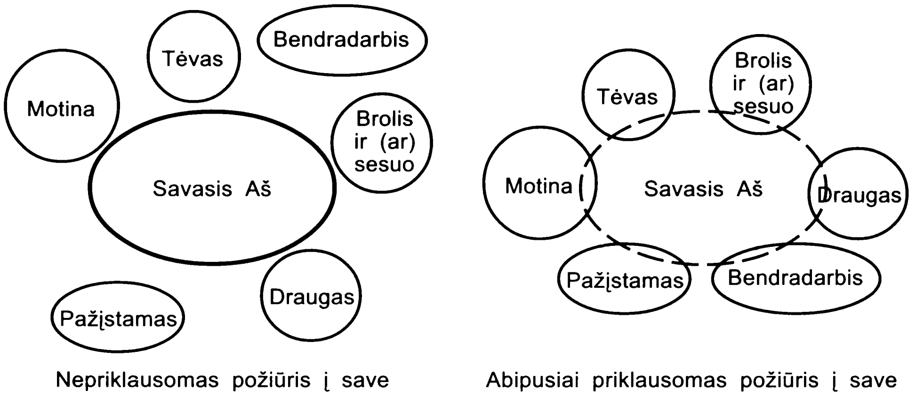
Amerikiečiai daugiau dėmesio skiria pagrindiniam objektui, pavyzdžiui, didelei žuviai, ir mažiau – aplinkai (Nisbett, 2003). Iš šių tyrimų Nisbettas ir Takahido Masuda (2003) daro išvadą, kad Rytų Azijos atstovamas būdingesnis holistinis mąstymas – jie objektus ir žmones suvokia atsižvelgdami į jų tarpusavio ryšius ir sąsajas su aplinka.

Žmogaus, kurio savasis Aš abipusiai labiau priklausomas nuo kitų, bendrumo su kitais pojūtis stipresnis. Jei tokie žmonės atskiriami nuo šeimos, kolegų, gerų draugų, jie praranda socialinius ryšius, apibrėžiančius jų tapatumą. Jie turi ne vieną, bet keletą „aš“: „aš“ su tėvais, „aš“ darbe, „aš“ su draugais (Cross ir kiti, 1992). Kaip matome 2.3 paveiksle ir 2.2 lentelėje, abipusiai priklausomas nuo kitų Aš yra susitapatinęs su socialine grupe. Kalbamasi ne tiesmukai, bet mandagiai (Holtgraves, 1997). Gyvenimo visuomenėje tikslas – ne tiek sustiprinti savąjį Aš, kiek sukurti harmoningą santykį su bendruomene ir ją remti. Kava individualiam skoniui – *latte* „be kofeino, su liesu pienu, labai karšta“ – nieko nestebina Šiaurės Amerikos *espresso* kavinukėse, bet keistokai atrodytų Seule, pastebi Heejung Kim ir Hazel Markus (1999). Korėjiečiai labiau vertina ne savo unikalumą, o tradici-

2.3 PAVEIKSLAS

Savęs, kaip nepriklausomo ar abipusiai priklausomo, supratimo formavimas

Nepriklausomas Aš pripažįsta santykius su kitais. Tačiau abipusiai priklausomas savasis Aš yra labiau integruotas į kitus (Markus ir Kitayama, 1991).



2.2 LENTELĖ. Savojo Aš samprata: nepriklausomas ar abipusiai priklausomas

	Nepriklausomas	**Abipusiai priklausomas**
Tapatumas yra	Asmeninis, apibrėžiamas asmeninėmis savybėmis ir tikslais	Socialinis, apibrėžiamas ryšiais su kitais
Kas svarbu	Aš – asmeniniai laimėjimai ir pasitenkinimas; mano teisės ir laisvės	Mes – grupiniai tikslai ir solidarumas; mūsų socialinė atsakomybė bei santykiai
Nepritariu	Panašumui	Egoizmui
Sampratą apibūdinantis *motto*	„Būk teisus pačiam sau“	„Žmogus ne sala“
Pamatinės kultūros	Individualistinės Vakarų	Kolektyvistinės Azijos ir trečiojo pasaulio

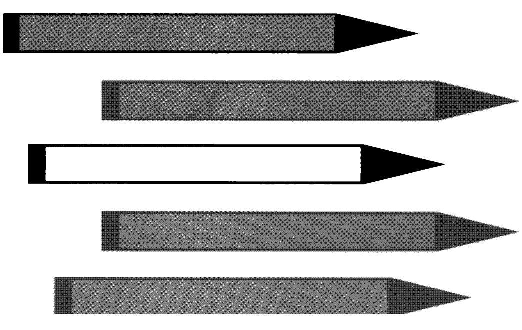
jas ir bendruomenės įpročius (Choi ir Choi, 2002 ir 2.4 paveikslas). Reklamose čia rečiau akcentuojama laisvė rinktis pačiam ir dažniau vaizduojamos žmonių grupės (Markus, 2001).

Kolektyvistinėse kultūrose savęs vertinimas glaudžiai susijęs su tuo, „ką kiti galvoja apie mane ir mano grupę“. Savojo Aš samprata yra veikiau lanksti (priklausanti nuo konteksto) nei stabili (nekintanti visose situacijose). Vieno tyrimo metu keturi iš penkių Kanados studentų ir tik vienas iš trijų Kinijos ir Japonijos studentų pritarė teiginiui, jog „nuomonė apie save (savo vidinį Aš) išlieka nepakitusi, kad ir kokios įvairios būtų veiklos sritys“ (Tafarodi ir kiti, 2004).

Kilusiems iš individualistinių kultūrų savivertė yra labiau asmeninė ir mažiau priklausoma nuo santykių su kitais. Jei mūsų *asmeniniam* tapatumui iškyla grėsmė, tampame piktesni ir niūresni nei tada, kai grėsmė iškyla kolektyviniam tapatumui (Gaertner ir kiti, 1999). Japonai atkakliai siekia tikslo, net kai nesiseka (nenorėdami nuvilti kitų žmonių lūkesčių). Individualistinių šalių gyventojai labiau stengiasi, kai jiems sekasi, nes sėkmė didina savivertę (Heine ir kiti, 2001). Vakarų šalių individualistai mėgsta lyginti save su kitais. Tai taip pat didina jų savivertę. Azijos šalių kolektyvistai daž-

„Reikia ugdyti savyje ryžtą aukoti *mažąjį Aš* dėl *didžiojo Aš* interesų.“

Kinų posakis



2.4 PAVEIKSLAS. Kurį pieštuką pasirinktumėte?
Kai Heejung Kim ir Hazel Markus (1999) pasiūlė amerikiečiams išsirinkti vieną iš šių pieštukų, 77 procentai tiriamųjų išsirinko tą, kuris buvo kitos spalvos. Pasiūlius tą pačią užduotį azijiečiams, tik 31 procentas dalyvių išsirinko kitos spalvos pieštuką. Šis rezultatas patvirtina, kokie įvairūs yra kultūriniai išskirtinumo ir konformistiškumo prioritetai, pažymi Kim ir Markus.

ką slepia moksliniai tyrimai

Hazel Markus apie kultūrinę psichologiją

Mes pradėjome bendradarbiauti garsiai stebėdamiesi. Shinobu stebėjosi, kodėl amerikiečių gyvenimas yra toks keistas. Hazel jam atsikirsdavo anekdotais apie japonų keistenybes. Kultūrinės psichologijos tikslas yra nepažįstamus dalykus paversti pažįstamais, o pažįstamus – nepažįstamais. Susidūrimai kultūros plotmėje mus įtikina, kad psichologiniam funkcionavimui vieta yra svarbus aspektas.

Kelias savaites Japonijoje skaičiusi paskaitas studentams, gerai mokantiems anglų kalbą, Hazel stebėjosi, kodėl jie tokie tylūs – jokių klausimų, jokių komentarų. Ji patikino studentus, kad ją domina kitokia nei jos pačios nuomonė, tad kodėl niekas į tai nereaguoja? Kur ginčai, debatai ir kritiško mąstymo požymiai? Net kai ji pateikė paprastą klausimą: „Kur yra geriausia makaronų parduotuvė?", – pasigirdo gilūs atodūsiai, po kurių sekė: „Kaip čia pasakius". Negi japonų studentai niekam neteikia pirmenybės, neturi savo minčių, nuomonių bei nuostatų? Kas dedasi jų galvose? Kaip pažinti žmogų, jei jis nesako, ką galvoja?

Shinobu stebėjosi, kodėl studentai negali tiesiog klausytis paskaitos ir kodėl amerikiečiai jaučia poreikį nuolatos vienas kitą pertraukinėti, šnekėti visi kartu, net kai kalba profesorius. Kodėl jie taip emocionaliai komentuoja ir klausinėja, kodėl taip konkuruoja? Kodėl atrodo, jog intelektą jie tapatina su gebėjimu iš kito žmogaus „išspausti" viską, ką gali, netgi tarpusavyje, kai visi vienas kitą gerai pažįsta?

Shinobu šį savo nusistebėjimą išsakė amerikiečiams šeimininkams, kurie savo svečius verste užverčia gausybe įvairiausių pasirinkti verčiančių klausimų. Norite vyno ar alaus, gaivinamųjų gėrimų ar sulčių, kavos ar arbatos? Kam apsunkinti svečią nereikšmingais sprendimais? Juk šeimininkė puikiai žino, kas kada geriausiai tinka atsigaivinti, tad gali paprasčiausiai tai ir patiekti.

Pasirinkimas yra apsunkinimas? Hazel ėmė svarstyti, ar čia tik nebus raktas į jos patirtą pažeminimą Japonijoje. Jie aštuoniese nuvyko į prancūzišką restoraną ir, kaip tokiose vietose priimta, visi ėmė studijuoti meniu. Priėjo padavėjas ir atsistojo šalia. Hazel pasakė, kokį išsirinko užkandį ir pagrindinį patiekalą. Po to sekė įtemptas pokalbis tarp pakvietusio į restoraną japono ir jo japonų svečių. Visiems buvo atnešti tie patys patiekalai. Tai labai sutrikdė Hazel. Jei pats negali pasirinkti patiekalų, kaip gali mėgautis vakariene? Kokia prasmė duoti valgiaraštį, jei visiems patiekiami tie patys valgiai?

Ar vienodumo jausmas yra geras arba pageidautinas Japonijoje? Vaikštinėdama šalia Kyoto šventyklos Hazel priėjo kryžkelę ir prie vienos atšakos pamatė lentelę su užrašu „paprastas takas". Kas gi norės pasirinkti paprastą taką? Suprantama, kaip tikra amerikietė Hazel pasirinko nepaprastą. Tačiau šis atvedė į už šventyklos teritorijos esantį sąvartyną. Paprastas takas reiškė, kad kelias yra tinkamas ir geras, o ne nuobodus ir neįdomus.

Šie mainai paskatino imtis eksperimentinių tyrimų ir priminė, kad galima gyventi ir kitaip nei esame įpratę. Iki šiol daugiausia psichologijos darbų parašė mokslininkai, kilę iš vidurinės europiečių ir amerikiečių klasės. Jie tyrinėja Europos ir Amerikos vidurinės klasės atstovus. Kituose socialiniuose ir kultūriniuose kontekstuose žmogus bei gyvenimo prasmė gali būti suprantami kitaip, ir šie skirtumai darys įtaką psichologinei savijautai. Būtent šis supratimas skatina mus ir toliau bendradarbiauti kultūrinės psichologijos srityje.



Hazel Rose Markus,
Stenfordo universitetas



Shinobu Kitayama,
Mičigano universitetas

niausiai save lygina su tais, kuriems geriau sekasi. Tai skatina savęs tobulinimą (White ir Lehman, 2005).

Tad kada, jūsų nuomone, bus didžiausia tikimybė, jog kolektyvistinės Japonijos ir individualistinių Jungtinių Valstijų studentai teigs patiriantys tokias teigiamas emocijas kaip laimė ir pakili nuotaika? Japonų studentams, teigia Kitayama ir Markus (2000), laimė tolygi teigiamiems socialiniams potyriams – artimumo, draugiškumo ir pagarbos jausmui. Amerikiečių studentai laimę dažnai sieja su neutraliomis emocijomis – kai jaučiasi naudingi, išskirtiniai ir keliantys pasigėrėjimą. Kolektyvistinėse kultūrose konfliktai dažnai kyla tarp grupių; individualistinėse kultūrose subrandinama daugiau pavienių nusikaltėlių, čia dažniau skiriasi šeimos (Triandis, 2000).

Kai Kitayama (1999), dešimt metų dėstęs ir dirbęs mokslinį darbą Amerikoje, aplankė savo japoniškąją *alma mater* – Kioto universitetą, magistrantai bei doktorantai „apstulbo", išgirdę apie vakarietiškąją nepriklausomo savojo Aš sampratą. „Aš atkakliai jiems aiškinau šią vakarietiškąją savojo Aš sampratą – ir galiausiai jie pradėjo tikėti, kad iš tiesų dauguma amerikiečių savojo Aš su niekuo nesieja. Tačiau vienas klausytojas, giliai atsidusęs, galiausiai ištarė: „Negi *tikrai* taip yra?"

Kai Rytai susiduria su Vakarais – pavyzdžiui, Vakarams veikiant urbanistinę Japoniją ar Japonijos studentams atvykus mokytis į Vakarų šalis, – ar savojo Aš samprata tampa labiau individualizuota? Ar japonai pasikeičia veikiami vakarietiškos paaukštinimo pareigose specifikos, grindžiamos ne darbo stažu, o individualiais pasiekimais, įtikinėjami „pasikliauti savo galimybėmis" bei maitinami kino filmais, kuriuose policininkas herojiškai sučiumpa nusikaltėlį, *nepaisant* to, kad kiti jam trukdo? Stevenas Heine ir jo kolegos (1999) teigia, kad pasikeičia. Išbuvę Britų Kolumbijos universitete septynis mėnesius, Japonijos studentai ėmė labiau vertinti save. Ilgalaikių Kanados imigrantų savivertė taip pat yra stipresnė nei neseniai atvykusiųjų (ir tų, kurie gyvena Azijoje).

Savęs pažinimas

„Pažink save", – ragino vienas senovės graikų išminčius. Be abejo, mes stengiamės tai daryti. Mes noriai formuojame nuomonę apie save ir nedvejodami aiškiname, kodėl būtent šitaip jaučiamės ir elgiamės. Tačiau ar iš tiesų mes gerai save pažįstame?

„Yra vienas dalykas, vienintelis visoje Visatoje, apie kurį mes žinome daugiau nei galėtume sužinoti stebėdami iš šalies, – teigė C. S. Lewisas (1952, p. 18–19). – Ir tas dalykas esame [mes patys]. Mes nešiojamės vidinę informaciją, esame supažindinti." Iš tiesų. Tačiau kartais mes *manome*, kad žinome, bet vidinė informacija būna klaidinga. Tai neišvengiama kai kurių įdomių mokslinių tyrinėjimų išvada.

Elgesio paaiškinimas

„Iš tiesų nežinau, kodėl esu toks liūdnas“.

William Shakespeare, *Venecijos pirklys*, 1596

Kodėl pasirinkote tą universitetą, kuriame studijuojate? Kodėl smogėte savo kambario draugui? Kodėl nepamilote to ypatingo žmogaus? Kartais mes žinome kodėl. Kartais – ne. Paklausti, kodėl mes vienaip ar kitaip pasielgėme arba vienaip ar kitaip jautėmės, pateikiame įtikinamus atsakymus. Tačiau kai priežastys yra subtilios, jas aiškindami dažnai klystame. Mes galime atmesti reikšmingus veiksnius ir išpūsti nereikšmingus. Tyrimų metu žmonės aiškino, jog niūrią nuotaiką jiems sukelia nesėkmės, gyvenimo beprasmybės jausmas, o jaudulį einant kabančiu tiltu – žavi praeivė (Schwarz ir Clore, 1983; Dutton ir Aron, 1974). Taip pat žmonės įpratę neigti, kad juos veikia žiniasklaida, tačiau sutinka, kad ji veikia *kitus*.

Richardas Nisbettas ir Stanley Schachteris (1966) paprašė, kad Kolumbijos universiteto studentai leistų su jais išbandyti seriją vis stipresnių elektros smūgių. Jie pademonstravo, kaip žmonės klysta skaitydami savo mintis. Prieš šį eksperimentą kai kurie studentai išgėrė placebo tabletę, kuri, kaip buvo pasakyta, sukels širdies ritmo bei kvėpavimo sutrikimus, skrandžio spazmus – panašiai kaip elektros šokas. Nisbettas ir Schachteris tikėjosi, kad žmonės šoko simptomus priims kaip tabletės poveikį ir todėl pakęs stipresnį šoką nei negavusieji placebo. Iš tiesų poveikis buvo milžiniškas. Tie dalyviai, kurie vartojo placebo, pakėlė keturis kartus stipresnį elektros šoką. Paklausti, kodėl, jų nuomone, taip atsitiko, tabletės jie neminėdavo. Kai tiriamiesiems buvo paaiškintas tabletės poveikis, jie sutiko, kad ši galėjo turėti tokį poveikį kitiems, tačiau ne jiems. Būdingas atsakymas buvo: „Aš net nepagalvojau apie tabletę“.

Taip pat daug klausimų kelia tyrimai, kurių metu žmonės aprašinėjo savo nuotaikas – kiekvieną dieną ištisus du ar tris mėnesius (Stone ir kiti, 1985; Weiss ir Brown, 1976; Wilson ir kiti, 1982). Tiriamieji fiksavo ir veiksnius, galinčius turėti įtakos jų nuotaikoms: savaitės dieną, orus, miego trukmę ir taip toliau. Kiekvieno tyrimo pabaigoje žmonės įvertindavo, kaip kiekvienas veiksnys paveikė jų nuotaikas. Stebėtina tai (turint galvoje, kad tiriamųjų dėmesys buvo nukreiptas į jų kasdienes nuotaikas), kad tiriamųjų nuomonė apie kurio nors veiksnio įtaką jų nuotaikoms mažai tesutapo su realiu poveikiu. Šie duomenys atskleidžia aštrią problemą: kaip iš tiesų mes suvokiame savo džiaugsmo ar liūdesio priežastis?

O kaip mes suprantame savo valios laisvę? Kaip teigia Danielis Wegneris knygoje *The Illusion of Conscious Will,* 2002 („Sąmoningos valios iliuzija“), žmonės *mano*, kad jei mintis kilo anksčiau už veiksmą, vadinasi, jie veikė savo valia. Wegneris atliko eksperimentą, kurio metu du žmonės turėjo valdyti kompiuterio pelę, slystančią specialia lentele su mažais paveikslėliais. Pelei klaidžiojant lentele, eksperimento dalyviai per ausines išgirsdavo nupieštų objektų pavadinimus ir galėdavo sustoti ties bet kuriuo iš jų. Net tada, kai vienas asmuo – **fiktyvus tiriamasis** – tyčia sustabdydavo pelę

fiktyvus tiriamasis (*confederate*) Eksperimentuotojo padėjėjas.

ties tam tikru paveikslėliu, tikrieji eksperimento dalyviai manydavo, kad pelė sustodavo būtent *jų* valia. Šioje ir kitose situacijose smegenys sukuria intuityvų asmeninio veiksmingumo pojūtį. Kitais atvejais, pavyzdžiui, ieškodami vandens su virgulėmis arba pakeldami rankas hipnozės seanso metu, žmonės klaidingai mano, kad juos veikia kažkokia išorinė valia. Tad tikėdami, kad jie valingai kažką padarė (arba nepadarė), žmonės kartais klysta. (Žr. „Mokslinių tyrimų išvada. Sąmoningos valios iliuzija“)

Elgesio prognozavimas

Prognozuodami savo elgesį žmonės taip pat klysta. Jei paklaustume, ar jie vykdytų įsakymą sukelti kam nors stiprų elektros šoką, ar dvejotų padėti aukai, jei šalia būtų dar keletas žmonių, dauguma neigtų, kad gali pasiduoti tokiai įtakai. Tačiau, kaip pamatysime, eksperimentai rodo, jog daugelis iš mūsų pasiduodame įtakai. Štai ką pastebėjo Sidney Shraugeris (1983), paprašęs universiteto studentų nuspėti, kokia tikimybė, kad jie per artimiausius du mėnesius patirs keletą įvykių (įsimylės, susirgs ir taip toliau): jų prognozės nė kiek nebuvo tikslesnės nei vidutinė žmogaus patirtis.

Žmonės taip pat dažnai klysta prognozuodami, kaip klostysis jų santykiai. Draugaujančios poros, žiūrėdamos pro rožinius akinius, prognozuoja, kad jų santykiai tęsis ilgai. Sutelkdami dėmesį vien tik į teigiamus dalykus, įsimylėjėliai gali būti įsitikinę, kad jie visada mylės vienas kitą. Dažnai jų draugai ir šeimos nariai būna įžvalgesni, teigia Tara MacDonald ir Michaelas Rossas (1997), atlikę tyrimus su Vaterlo universiteto studentais. Stebėdami jūsų elgesį, jūsų pažįstami, ko gero, gali geriau prognozuoti nei jūs pats (pavyzdžiui, ar susitikę naują žmogų jūs būsite nervingas, ar šnekus [Kenny, 1994]). Kaip išmokti tiksliau nuspėti savo poelgius? Prognozuojant elgseną, patariama prisiminti ankstesnį elgesį panašiose situacijose (Osberg ir Shrauger, 1986, 1990). Tad norėdami nuspėti ateitį, atsižvelkite į praeitį.

Nicholas Epley ir Davidas Dunningas (2000) pastebėjo, kad mums kartais geriau sekasi nuspėti ne savo, o *kitų žmonių* veiksmus. Likus penkioms savaitėms iki „Gelsvųjų narcizų dienos“ – kasmetinio Kornelio universiteto labdaros renginio, Epley ir Dunningas paprašė studentų pasakyti, ar jie nusipirks bent po vieną narcizą, ir spėti, kiek jų draugų pasielgs taip pat. Daugiau nei keturi iš penkių teigė, kad narcizą nupirks. Tačiau iš tiesų nupirko tik 43 procentai studentų, ir tai buvo arčiau jų prognozės, kad taip pasielgs 56 procentai kitų studentų. Laboratoriniame žaidime už pinigus 84 procentai tiriamųjų prognozavo, kad bendrame lošime sieks abipusės naudos, nors iš tiesų tai padarė tik 61 procentas (šis skaičius labiau sutapo su jų prognozėmis, kad bendradarbiaus 64 procentai kitų eksperimento dalyvių). Lao Dzė buvo teisus, sakydamas: „Tas, kuris pažįsta kitus, yra mokytas. Tas, kuris pažįsta save, yra išminčius“. Atrodo, dauguma žmonių yra labiau mokyti nei išmintingi.

mokslinių tyrimų išvada

Sąmoningos valios iliuzija

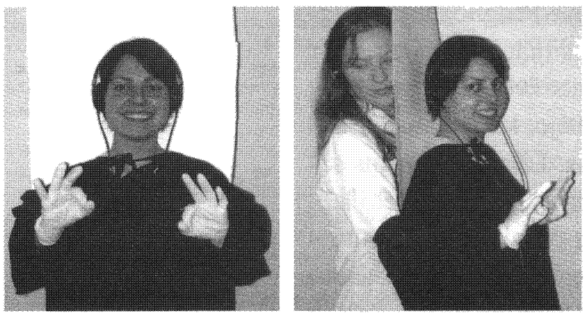
Paprastai kasdieniame gyvenime panorėję atlikti kokį nors veiksmą, pavyzdžiui, pakelti ranką, jį ir atliekame. Žinoma, pamatę rezultatą darome išvadą, kad veiksmo priežastis buvo mūsų valia.

Kartais patiriame reiškinį, kurį psichologas Danielis Wegneris (2002) pavadino „sąmoningos valios iliuzija“. Žmogui, kurio ranka sujungta su partnerio (eksperimentuotojo padėjėjo) ranka, valdant kompiuterio „pelę“ atrodys, kad būtent jis sustabdė „pelę“ langelyje, nors iš tikrųjų tai padarė jo partneris. Wegneris, Betsy Sparrow ir Lea Winerman (2004) svarstė: ar galima priversti žmogų pasijusti taip, lyg jis keltų savo ranką, kai iš tikrųjų pakeliama kito žmogaus ranka?

Jų pasirinktas tyrimo metodas iliustruoja, kaip socialinės psichologijos tyrimuose kartais susilieja eksperimentinis tikslumas ir kūrybiška režisūra. 2.5 pav. matome prieš veidrodį stovinčią tiriamąją. Kita mergina (asistentė), stovinti už šios, savo rankas įkiša į rankoves, kuriose iš tikrųjų turėtų būti tiriamosios merginos rankos. Tiriamoji žino, kad ten ne jos rankos; ji nesuvokia ir nejaučia jų kaip savo. Bet ar ji pajus kokią nors netiesioginę šių rankų kontrolę?

Norėdami tai sužinoti, mokslininkai paprašė asistentės atlikti rankomis keletą judesių, pavyzdžiui, „parodyti OK gestą“. Išgirdusi prašymą tiriamoji galėjo numatyti stebimų rankų judesius. Ji teigė, kad tuo momentu pasijuto šiek tiek kontroliuojanti svetimas rankas, lyg pati būtų privertusi jas judėti (2.6 pav.). Pradinėmis (kontrolinėmis) sąlygomis, kai judesiai buvo atliekami garsiai nepaprašius (todėl nebuvo galimybės jų numatyti), kontrolės jausmas buvo silpnas. Kai tiriamoji įsivaizduodavo veiksmą ir jis būdavo atliekamas tuojau pat, ji jausdavo tam tikrą atsakomybę.

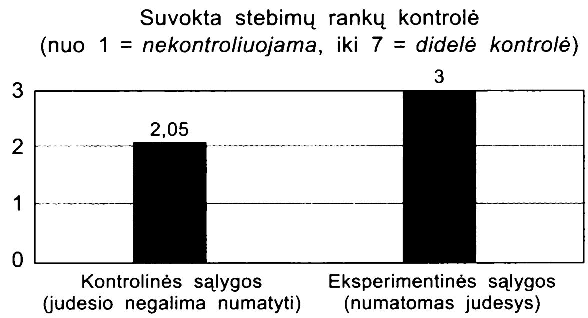
Neurologai surado beždžionių „veidrodinio atspindžio neuronus“ – smegenų ląsteles, reaguojančias arba į paties individo, arba į stebimą panašų kito individo judesį (Rizzolatti ir kiti, 1996). Galbūt ir aprašyto eksperimento tiriamieji susiejo veiksmo numatymą su veidrodine (atspindėta) savo smegenų veikla? Taigi jei kasdieniame gyvenime numatome kitų žmonių poelgius, ar jaučiamės lyg iš dalies būtume juos sukėlę? Jei taip, galbūt šis vikarinio veikimo („veikimo už kitą“) reiškinys yra žmogiškosios empatijos, kai jaučiame, ką jaučia kiti, šaltinis? Šį reiškinį gerai žino sporto aistruoliai, kūno kalba subtiliai mėgdžiojantys žaidėjo veiksmus aikštėje.



2.5 PAVEIKSLAS

Netiesioginis veiksnys

Nuotrauka kairėje: tiriamoji taip save mato veidrodyje. Nuotrauka dešinėje: tiriamoji ir asistentė. *Danielio Wegnerio nuotr.*



2.6 PAVEIKSLAS

Sąmoningos valios iliuzija

Žiūrėdami į save veidrodyje ir stebėdami svetimų rankų judesius, didesnę kontrolę jautė tie tiriamieji, kurie galėjo judesius numatyti.

Jausmų prognozavimas

Daugelis svarbių sprendimų gyvenime susiję su mūsų jausmų prognozėmis. Ar susituokęs su šia moterimi aš įsipareigosiu visam gyvenimui? Ar pasirinkęs šią profesiją būsiu patenkintas savo darbu? Ar vykdamas atostogauti būtent ten patirsiu malonumą? O gal didesnė tikimybė, kad išsiskirsiu, „perdegsiu“ darbe ir nusivilsiu atostogomis?

Kartais mes žinome, kaip jausimės neišlaikę egzamino, laimėję svarbias rungtynes ar pusvalandžio krosu sumažinę įtampą. Žinome, kas mus pradžiugina ir kas sukelia susirūpinimą ar nuobodulį. Kartais galime klaidingai nuspėti savo reakciją. Paklaustos, kaip jausis, jei per pokalbį dėl darbo išgirs seksualinių užuominų, dauguma moterų, kurias apklausė Julie Woodzicka ir Marianne LaFrance (2001), atsakė, kad pasipiktins. Tačiau kai iš tiesų buvo pateikti tokie klausimai, dauguma moterų išsigando. „Emocijų prognozių“ tyrimai rodo, kad sunkiausia nuspėti būsimų savo emocijų *intensyvumą* ir *trukmę* (Wilson ir Gilbert, 2003). Žmonės klaidingai numatė, kaip jie jausis praėjus kuriam laikui po nutrūkusios meilės, gavę dovaną, pralaimėję rinkimus, laimėję varžybas ar įžeisti (Gilbert ir Ebert, 2002; Loewenstein ir Schkade, 1999). Štai keli pavyzdžiai:

- Kai jaunuoliams parodomos erotiškos nuotraukos ir po to pateikiamas aistringo pasimatymo, kurio metu mergina prašo „liautis“, scenarijus, jaunuoliai prisipažįsta, kad gali ir nesusilaikyti. Jei erotinės nuotraukos nerodomos, jie dažniau neigia galį būti seksualiai agresyvūs. Ramios būsenos žmogus lengviau klysta spėdamas, kaip jausis ir elgsis susijaudinęs. Dėl šios priežasties pasiduodama aistrai, sulaukiama nepageidaujamų nėštumų, o seksualiniai prievartautojai, nuoširdžiai pažadėję „niekada daugiau“, vėl prievartauja.
- Alkani pirkėjai impulsyviai perka daugiau („Šios spurgos tokios puikios!“) negu tie, kurie buvo pavaišinti gabalėliu mėlynių kekso (Gilbert ir Wilson, 2000). Alkanas žmogus negalvoja apie riebaluose virtų spurgų kaloringumą. Persivalgęs jis nebepajėgia įsivaizduoti, kokia skani gali būti ši spurga vakare su stikline pieno.
- Tik vienas iš septynių atsitiktinių rūkalių (surūkančių mažiau nei vieną cigaretę per dieną) spėja, kad rūkys ir po penkerių metų. Tačiau jie nepakankamai įvertina narkotikų poreikio galią, nes po penkerių metų tebeurūko maždaug pusė (Lynch ir Bonnie, 1994).
- Žmonės pervertina šiltesnės žiemos, sumažėjusio svorio, didesnio televizijos kanalų skaičiaus ir pailgėjusio laisvalaikio įtaką jų savijautai. Net tokie ekstremalūs įvykiai, kaip laimėjimas loterijoje ar paralyžius po autoavarijos, ilgalaikei laimei turi mažesnį poveikį nei daugelis mano.

Atrodo, jog mūsų intuityvi teorija yra tokia: mes norime. Pasiekiame. Esame laimingi. Jei tai būtų tiesa, šis skyrius būtų trumpesnis. Tačiau tikrovėje, pastebi Danielis Gilbertas ir Timothy Wilsonas (2000), mes dažnai „neteisingai norime". Įsivaizduojantys savo idiliškas atostogas saloje, saulę, bangų mūšą ir smėlį gali nusivilti, pastebėję, kad jiems „labai trūksta griežtai surikiuotos dienos, intelektualaus stimuliavimo ar reguliaraus užkandžiavimo pyragėliais". Mes manome, kad jei nugalės mūsų kandidatas ar komanda, ilgai būsime patenkinti. Tačiau daugelis tyrimų patvirtina, kad nesame atsparūs **poveikio įvertinimo paklaidai** – pervertiname emocijas sukėlusių įvykių poveikio ilgalaikiškumą. Tokio emocinio pakilimo pėdsakai išnyksta greičiau nei tikimės.

poveikio įvertinimo paklaida (*impact bias*)
Emocijas sukėlusių įvykių poveikio ilgalaikiškumo pervertinimas.

Dar labiau „poveikio įvertinimo paklaidai" pasiduodame po *negatyvių* įvykių. Kai žmonės, kuriems atliekamas ŽIV tyrimas, prognozuoja, kaip jausis po penkių savaičių sužinoję rezultatus, jie spėja, jog susirūpins išgirdę blogą naujieną, o išgirdę gerą, pajus džiaugsmą. Tačiau po penkių savaičių išgirdę blogą naujieną jie būna prislėgti mažiau negu tikėjosi, o išgirdę gerą – ne taip smarkiai džiaugiasi (Sieff ir kiti, 1999). Kai Gilbertas su kolegomis (1998) paprašė profesorių-asistentų spėti, kaip jie jausis po kelerių metų gavę arba negavę dėstytojo darbą, dauguma manė, kad teigiamu atveju jie būsią laimingesni. „Jei negaučiau darbo, žlugtų mano gyvenimo tikslai. Tai būtų siaubinga." Tačiau apklausti po kelerių metų negavusieji dėstytojo darbo jautėsi beveik tokie pat laimingi kaip ir jį gavusieji. Wilsonas ir Gilbertas (2005) teigia, kad poveikio šališkumas svarbus, nes žmonių „emocinės prognozės" – būsimų emocijų numatymas – veikia jų sprendimus. Jei žmogus pervertina stiprumą ir trukmę to malonumo, kurį pajus įsigijęs naują automobilį ar pasidaręs plastinę operaciją, jis gali neapgalvotai investuoti į naują „Mercedes" ar radikalų išvaizdos pagražinimą.

Pabandykime tai suasmeninti. Gilbertas ir Wilsonas siūlo įsivaizduoti, kaip jaustumės po metų, jei iškristume iš universiteto. Ar būtume laimingesni, ar nelaimingesni, palyginti su šiandiena?

Galvodami apie tai turbūt susimąstėte, ką ši katastrofa galėtų reikšti: nebeliks draugiškų pasisveikinimų ir juokelių, krepšinio varžybų, skubaus klaviatūros tarškėjimo. Nors jūs tikriausiai visuomet viso šito pasigesite, po kiek laiko jūsų laimės jausmui apskritai įtakos turės „du dalykai: a) įvykis ir b) visa kita" (Gilbert ir Wilson, 2000). Sutelkę dėmesį į neigiamą įvykį, atmetame kitų dalykų, prisidedančių prie mūsų laimės, svarbą ir todėl klystame manydami, jog mūsų kančia tęsis amžinai. „Niekas, į ką esate sutelkę savo dėmesį, nepakeis padėties taip stipriai, kaip manote", – teigia mokslininkai Davidas Schkade ir Danielis Kahnemanas (1998).

„Ašaros gali lūkuriuoti per naktį, bet džiaugsmas ateina su aušra."

Ps 30,6*

Be to, teigia Wilsonas ir Gilbertas (2003), žmonės neįvertina savo *psichologinio imuniteto sistemos* galios ir intensyvumo. Šią sistemą sudaro emocinių traumų racionalus aiškinimas, nuvertinimas, atlaidumas, ribojimas. Kadangi apie savo „psichologinio imuniteto sistemą" beveik nieko nežinome

* Čia ir toliau Šventojo Rašto ištraukos cituojamos iš: Šventasis Raštas: Senasis ir Naujasis Testamentas, 2-as papildytas leid., vertė Antanas Rubšys (ST) ir Vaclovas Aliulis (NT), Vilnius, Katalikų pasaulis, 1999.

(Gilbertas ir Wilsonas šį reiškinį vadina **imuniniu atmetimu**), iš tiesų su negalumu, nutrūkusiais meilės ryšiais, neišlaikytais egzaminais, negautu dėstytojo darbu ir asmeniniais bei grupiniais pralaimėjimais mes susitaikome greičiau nei manytume. Ironiška, teigia Gilbertas su kolegomis (2004), bet svarbiausi neigiami įvykiai (kurie sužadina mūsų psichologinę gynybą) mus slegia trumpiau nei nereikšmingi suerzinimai (nesužadinantys gynybos mechanizmo). Kitaip tariant, mes esame atsparūs.

imuninis atmetimas (*immune neglect*) Tendencija neįvertinti savo galimybių atgauti dvasines ir fizines jėgas po stresinių įvykių.

Savianalizės išmintis ir iliuzijos

Tad mūsų intuicija gali stulbinamai klysti dėl to, kas mus paveikė, ir ką mes jausime bei darysime. Taigi nesutirštinkime spalvų. Kai elgesio priežastys aiškios ir sutampa su mūsų intuicija, mes tiksliai save suvokiame (Gavanski ir Hoffman, 1987). Kai elgsenos priežastys nebūna tokios akivaizdžios, jos nebūna aiškios ir pačiam žmogui.

Kaip bus paaiškinta 3 skyriuje, mes nesuvokiame daug ko, kas vyksta mūsų galvoje. Suvokimo ir atminties tyrimai rodo, kad mes geriau suprantame savo mąstymo *rezultatus* nei procesus. Tačiau kai nusistatome vidinį laikrodį, kad jis mus pažadintų reikiamu laiku, arba kai tam tikrą laiką pasąmonėje glūdėjusią problemą išsprendžia vienas spontaniškas nušvitimas, mes skiname pasąmoningos proto veiklos vaisius. Kūrybingi mokslininkai ir menininkai dažnai negali nupasakoti įžvalgą paskatinusio proceso.

Timothy Wilsonas (1985, 2002) pateikia drąsią idėją: mūsų socialinę elgseną *kontroliuojantys* mąstymo procesai skiriasi nuo elgseną *paaiškinančių* mąstymo procesų. Tad aiškindami racionaliai galime praleisti tas instinktyviai gimstančias nuostatas, kurios ir nulemia mūsų elgseną. Devyniais eksperimentais Wilsonas su kolegomis (1989) patvirtino, kad sąmoningai išreikštos nuostatos daiktų ir žmonių atžvilgiu paprastai gana gerai leidžia prognozuoti elgseną. Tačiau jei eksperimento dalyviai iš anksto paprašomi *išanalizuoti* savo jausmus, jų ataskaitos apie nuostatas tampa bevertės. Pavyzdžiui, įsimylėjėlių porų pasitenkinimo savo santykiais lygis leido prognozuoti, ar po kelių mėnesių jie dar bus kartu. Tačiau kiti eksperimento dalyviai pirmiau turėjo išvardyti visas *priežastis*, dėl kurių, jų nuomone, santykiai buvo geri arba blogi, ir tik po to vertinti savo laimę. Šių porų nuostatos nebeturėjo reikšmės prognozuojant santykius! Tikriausiai dėl smulkios santykių analizės dėmesys nukrypdavo į lengvai žodžiais apibūdinamus veiksnius, kurie iš tiesų buvo mažiau svarbūs nei tie santykių aspektai, kuriuos sunkiau išreikšti žodžiais. Mes dažnai esame „svetimi patys sau“, – daro išvadą Wilsonas (2002).

„Galvojimas apie save yra prakeiksmas, sukeliantis visišką painiavą“.
Theodore Roethke, *The Collected Poems of Theodore Roethke*, 1975 („Rinktiniai eilėraščiai“)

Kitame tyrime Wilsonas kartu su kolegomis (1993) davė žmonėms parsinešti į namus vieną iš dviejų plakatų. Tie, kurių iš anksto buvo paprašyta nurodyti savo pasirinkimo *priežastis*, išsirinko humoristinį plakatą (jo teigiamas savybes buvo lengviau nusakyti žodžiais). Tačiau po kelių savaičių jų pasitenkinimas pasirinkimu, palyginti su tais, kurie rinkosi intuityviai ir todėl parsinešė kitokius plakatus, sumažėjo. Intuityvūs žmonių veido bruo-

žų vertinimai taip pat būna nuoseklesni, lyginant su logiškai pagrįstais vertinimais, rašo Gary Levine ir jo kolegos (1996). Pirmasis įspūdis dažniausiai nemeluoja.

Šie faktai rodo, kad mes vadovaujamės **dvigubomis nuostatomis**, teigia Wilsonas su kolegomis (2000). Mūsų automatinės *neišreikštos,* arba *implicitinės,* nuostatos kurio nors žmogaus ar dalyko atžvilgiu dažnai skiriasi nuo sąmoningai kontroliuojamų *išreikštų*, arba *eksplicitinių*, nuostatų. Pavyzdžiui, galime būti iš vaikystės išsaugoję instinktyvią baimę ar antipatiją žmonėms, kuriems dabar žodžiais reiškiame pagarbą ir pripažinimą. Nors išreikštas nuostatas galima gana lengvai keisti, pažymi Wilsonas, „neišreikštos, arba implicitinės, nuostatos, kaip ir seni įpročiai, kinta lėčiau“. Tačiau jei nauja nuostata tenka dažnai vadovautis, ji gali pakeisti senąją.

dvigubos nuostatos
(*dual attitudes*)
Skirtingos paslėptos, arba implicitinės (automatinės), ir išreikštos (sąmoningai kontroliuojamos) nuostatos to paties objekto atžvilgiu. Žodžiais išreikštos atviros nuostatos gali keistis kartu su išsilavinimu arba dėl įtikinėjimo; neišreikštos, arba implicitinės, nuostatos keičiasi lėtai kartu su patirtimi, formuojančia naujus įpročius.

Murray Millaras ir Abrahamas Tesseris (1992) mano, kad Wilsonas perdeda teigdamas, jog sau mes esame nepažinūs. Jų tyrimų rezultatai rodo, kad, akcentuojant *priežastis*, nuostatos tampa ne tokios reikšmingos *jausmų* skatinamos elgsenos prognozei. Jei, užuot nurodęs analizuoti savo meilės santykius, Wilsonas būtų paprašęs labiau įsigilinti į savo jausmus („kaip jaučiatės, kai esate kartu su savo partneriu ir be jo?“), nuostatų apibūdinimas būtų galėjęs suteikti daugiau informacijos. Atrodo, jog kitos elgsenos sritys – tarkime, sprendimas, kurioje aukštojoje mokykloje mokytis, įvertinant kainą, karjeros galimybes ir t. t. – yra labiau apgalvotos. Šioms sritims naudingiausia ne jausmų, o priežasčių analizė. Nors širdis turi savų argumentų, kartais nulemia protas.

Iš šių savęs pažinimo ribotumų tyrimo galima padaryti dvi praktines išvadas. Pirmoji išvada taikytina psichologinėms apklausoms. *Tiriamojo pateikta informacija apie save dažnai negalima pasitikėti.* Klaidingas savęs supratimas riboja mokslinę subjektyvios asmeninės informacijos naudą.

Antroji išvada taikytina mūsų kasdieniam gyvenimui. Nuoširdumas apibūdinant ir interpretuojant potyrius negarantuoja šių apibūdinimų validumo. Asmeniniai liudijimai būna labai įtikinantys (tuo mes įsitikinsime 15 skyriuje „Socialinė psichologija teisme“). Tačiau šie liudijimai gali būti ir klaidingi. Turėdami galvoje šią potencialią klaidą mažiau bijosime kitų, nebūsime tokie patiklūs.

APIBENDRINIMAS
Savojo Aš samprata: kas aš esu?

- Savęs supratimas padeda surikiuoti mintis ir veiksmus. Apdoroję informaciją apie save, geriau ją įsimename (šis reiškinys vadinamas **nuorodos į save efektu**). **Savojo Aš** samprata susideda iš dviejų elementų: **Aš schemos**, nuo kurios priklauso, kaip mes apdorojame sau aktualią informaciją, ir **galimų savųjų Aš**, apie kuriuos svajojame arba kurių baiminamės.
- **Savęs vertinimas** atspindi, kaip suvokiame įvairius savo asmenybės aspektus bei gebėjimus. Savojo Aš sampratą veikia daug kas, taip pat ir mūsų vaidmenys, savęs palyginimai su kitais, socialinis tapatumas, nuomonė apie tai, kaip mus vertina kiti, mūsų sėkmės ir nesėkmės.

- Kultūra taip pat formuoja savąjį Aš. Kai kurie žmonės, ypač individualistinėse Vakarų kultūrose, mano esą nepriklausomi (**nepriklausomas savasis Aš**). Azijos ir trečiojo pasaulio šalių atstovai jaučiasi labiau priklausomi nuo kitų (**abipusiai priklausomas savasis Aš**). Kaip bus išsamiau paaiškinta 5 skyriuje, šie kontrastai prisideda prie kultūrinių socialinės elgsenos skirtumų.
- Savęs pažinimas yra keistai klaidingas. Dažnai negalime paaiškinti savo elgesio. Kai veiksniai, darantys įtaką mūsų elgsenai, nėra tokie akivaizdūs, kad bet kas juos pamatytų, mes patys jų taip pat nepastebime. Subtilūs, neišreikšti, arba implicitiniai, procesai, kontroliuojantys mūsų elgseną, gali atrodyti kitokie nei sąmoningi, išreikšti jos aiškinimai. Taip pat esame linkę klaidingai prognozuoti savo emocijas, nepakankamai įvertiname savo **psichologinio imuniteto sistemos** atsparumą ir todėl pervertiname emocinių reakcijų į reikšmingus įvykius trukmę.

Savęs vertinimas

Žmonėms reikalingas savosios vertės pojūtis, kurį jie motyvuojami stiprinti. Tačiau „išpūstas" savęs vertinimas turi ir tamsiąją savo pusę.

Ar **savivertė** – visapusis savęs įvertinimas – yra visų Aš schemų ir galimų savųjų Aš suma? Jei save laikote patraukliu, atletišku, išmintingu – vertu turto ir meilės, ar jūsų savivertė būna aukšta? Taip, teigia Jennifer Crocker ir Connie Wolfe (2001), užtikrintumas tam tikrose srityse (tai gali būti išvaizda, išmintis ar dar kas nors) yra svarbus savęs vertinimui. „Vieni gali save vertinti už puikius mokymosi rezultatus ir fizinį patrauklumą, tuo tarpu kiti – už meilę Dievui ir moralinių nuostatų laikymąsi." Pirmuoju atveju žmogaus savivertė bus aukšta, jei jis manys esąs protingas ir gražus, o antruoju – jei moralus.

savivertė
(*self-esteem*)
Visapusis žmogaus savęs įvertinimas arba savosios vertės pojūtis.

Tačiau Jonathonas Brownas ir Keithas Duttonas (1994) įrodinėja, kad žvilgsnis į savęs vertinimą „iš apačios aukštyn" nėra visaapimantis. Jie mano, kad priežastiniai ryšiai veikia ir priešinga kryptimi. Labiau tikėtina, kad žmonės, kurie iš esmės save vertina gerai – t. y., kurių savivertė aukšta – teigiamai vertins ir savo išvaizdą, ir gebėjimus, ir kitas savybes. Jie panašūs į kūdikio sulaukusius tėvus, iš meilės besižavinčius jo rankų ir kojų pirščiukais bei plaukais: nebūna taip, kad tėvai pirmiausia įvertintų savo kūdikio rankų ir kojų pirštus, o tik po to spręstų, ar „visas" kūdikis yra žavus.

Kad patikrintų savo spėjimą, ar nuo bendrojo savęs vertinimo priklauso savęs suvokimas („iš viršaus žemyn"), Brownas ir Duttonas Vašingtono universiteto studentams papasakojo apie galimą savybę, kurią jie pavadino „integruotu gebėjimu". Jie iliustravo sąvokos prasmę studentams trimis žodžiais, pavyzdžiui, „automobilis", „plaukimas" ir „atrakcionas" ir paprašė sugalvoti vieną visas šias tris reikšmes apimantį žodį. (Užuomina: šis žodis prasideda raide *p*.). Aukštai save vertinantys žmonės dažniau teigdavo turį šį gebėjimą, jei jiems buvo pasakyta, kad šis gebėjimas labai svarbus, o ne tada, kai buvo sakoma, kad šis gebėjimas nenaudingas. Matyt, būdami apie save iš esmės geros nuomonės, mes pagražiname konkrečias Aš schemas („aš sugebu integruotis") ir savo galimus Aš.

Savęs vertinimo motyvacija

Motyvacija yra mūsų pažinimo sistemos variklis (Dunning, 1999; Kunda, 1990). Patyrę nesėkmę, aukštai save vertinantys žmonės išsaugo savąją vertę manydami, jog kitiems žmonėms taip pat nesiseka, arba pernelyg iškeldami save kitų atžvilgiu (Agostinelli ir kiti, 1992; Brown ir Gallagher, 1992). Juo labiau žmonės bus susijaudinę, paveikti nesėkmės, juo labiau saugos save komentuodami šią nesėkmę (Brown ir Rogers, 1991).

Abrahamas Tesseris (1988) teigia, kad poreikis „išsaugoti savivertę" leidžia prognozuoti daugybę įdomių faktų, netgi nesutarimus tarp brolių ir seserų. Jei esate vyras, gal turite panašaus amžiaus brolį, o jei moteris – seserį? Jei taip, kai augote, žmonės jus tikriausiai lygindavo. Tesseris daro prielaidą, kad jei aplinkiniai vieną iš jūsų laiko gabesniu, kitas stengsis elgtis taip, kad išsaugotų savivertę. (Tesseris mano, kad didžiausia grėsmė kyla vyresniam vaikui, turinčiam labai gabų jaunesnį brolį ar sesę.) Turintys brolį, kurio gabumai labai skiriasi, dažniausiai prisimena, kad vaikystėje nesutardavo. Suaugę panašių gabumų broliai dažniau prisimena, kad vaikystėje tarp jų nebuvo trinties.

Grėsmę savivertei kelia ir draugai, nes jų sėkmė pavojingesnė nei svetimų žmonių (Zuckerman ir Jost, 2001). Ją taip pat gali kelti ir sutuoktinis (-ė). Nors turėti bendrų interesų yra sveika, *identiški* karjeros tikslai gali kelti įtampą ir pavydą (Clark ir Bennett, 1992). Kai vienam partneriui geriau sekasi abiems svarbioje srityje, grėsmę tapatumui galima sumažinti teigiant: „Mano gabusis partneris, su kuriuo esame labai artimi, yra dalis manęs" (Lockwood ir kiti, 2004).

Kokios priežastys skatina išsaugoti arba stiprinti savivertę? Markas Leary (1998, 2003) tiki, kad jausmas, jog esi vertingas, yra tarsi kuro matuoklis. Ryšiai padeda išlikti ir gerai jaustis. Tad savivertės matuoklis perspėja mus apie socialinio atstūmimo pavojų, skatindamas jautriau reaguoti į kitų žmonių lūkesčius. Tyrimai patvirtina, kad socialinis atstūmimas mažina mūsų savivertę ir stiprina pritarimo poreikį. Paniekinti ar apgauti, mes jaučiamės nepatrauklūs arba nevisaverčiai. Kaip ir akinanti žibintų šviesa, šis jausmas gali skatinti veikti – tobulėti ir ieškoti pritarimo bei pripažinimo kitur.

Tamsioji savęs vertinimo pusė

Menkas savęs vertinimas kelia depresijos, narkotikų vartojimo ir kai kurių rūšių nusikaltimų pavojų. Menkos savivertės žmogui netgi pasisekimas visuomenėje gali sukelti pasibjaurėjimą, nerimą, kad jis niekada nepasieks tokių aukštumų, kokių iš jo tikimasi (Wood ir kiti, 2005). (Jei jums labai gerai pasisekė žaidimas, viešas pasirodymas ar egzaminas mokykloje, gal dabar nerimaujate, kad kitą kartą visus nuvilsite?) Stipri savivertė skatina iniciatyvumą, gebėjimą atkurti fizines bei dvasines jėgas ir malonius jausmus (Baumeister ir kiti, 2003). Tačiau paauglių berniukų, „per anksti" pradėju-

sių lytinį gyvenimą, savivertė dažniau būna *stipresnė* nei vidutinė. Gaujų lyderių, ekstremalių etnocentrikų ir teroristų savivertė taip pat būna aukštesnė, pastebi Robynas Dawesas (1994, 1998).

Pajutę, kad jų savivertei gresia pavojus, žmonės į tai reaguoja žemindami kitus, o kartais ir smurtaudami. Stiprų *ego* susiformavęs jaunuolis, pajutęs, kad gali būti išmestas iš savo socialinės aplinkos, gali pasidaryti pavojingas. Vieno eksperimento metu Toddas Heathertonas ir Kathleen Vohs (2000) grupę studentų vaikinų gąsdino, kad jie neišlaikys testo, o kitoje, kontrolinėje, grupėje to nedarė. Reaguodami į galimą nesėkmę tik sripria saviverte pasižymintys vaikinai tapo pastebimai priešiškesni (žr. 2.7 paveikslą).

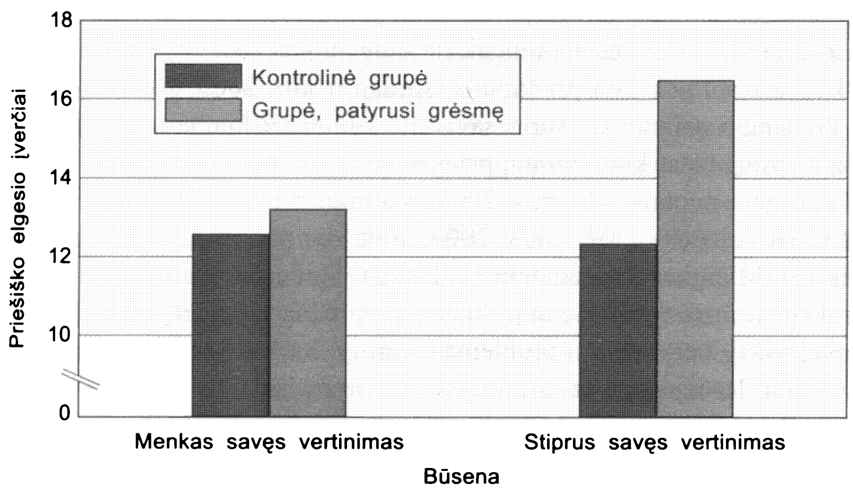
Kito eksperimento metu Bradas Bushmanas ir Roy Baumeisteris (1998) paprašė 540 savanorių studentų parašyti straipsnelį, kurį kitas tariamas studentas arba labai išgyrė („puikus rašinys!") arba kandžiai sukritikavo („blogiausias mano kada nors skaitytas rašinys!"). Po to kiekvienas rašinio autorius su kitu studentu žaidė reakcijos greičio išbandymo žaidimą. Jei oponentas pralaimėdavo, rašinio autorius galėjo jį atakuoti bet kokio intensyvumo ir bet kokios trukmės triukšmu. Turintieji stipriausią *ego* – tie, kurie pritarė tokiems savimeilę glostantiems teiginiams, kaip „aš esu gabesnis už kitus" – buvo „ypač agresyvūs". Jų triukšmo atakos buvo tris kartus didesnės nei tų, kurių savivertė buvo normali. Įžeista savigarba skatina duoti atkirtį.

„Entuziastingi savivertės šalininkų pareiškimai svyruoja nuo fantazijos iki tauškalų", – teigia Baumeisteris (1996), manantis, kad jis „tikriausiai paskelbęs daugiausia darbų apie savivertę". „Savivertės poveikis – nedidelis, ribotas ir ne visada teigiamas." Labai save vertinantys vyrukai, sako Baumeisteris, dažniau įžeidinėja, pertraukia kitus ir ne kalbasi, o kalba (priešingai nei drovesni, kuklesni, nuošaliau besilaikantys žmonės, kurių savivertė menka). „Darau išvadą, kad savikontrolė dešimt kartų vertingesnė už savivertę."

„Po šitiek metų, kad ir kaip būtų gaila, patariu jums: užmirškite savivertę ir stiprinkite savikontrolę bei savidrausmę. Naujausiuose darbuose pripažįstama, kad tai naudinga ir individui, ir visuomenei."

Roy Baumeister, 2005

Ar žmonės, kurių *ego* stipriai išreikštas ir kurie retsykiais blogai pasielgia, slepia vidinio saugumo ir savivertės stoką? Ar kategoriški, narciziški as-



2.7 PAVEIKSLAS
Kai stipriam *ego* metamas iššūkis

Pajutę grėsmę, tik itin gerai save vertinantys žmonės tapdavo priešiškesni – arogantiški, grubūs ir nedraugiški (iš Heatherton ir Vohs, 2000).

menys iš tiesų turi silpną *ego* ir tai slepia po pompastišku išoriniu blizgesiu? Daugelis tyrinėtojų bandė įrodyti, kad šitokia išorė slepia menką savivertę. Tačiau chuliganų, gaujų narių, genocidą vykdančių diktatorių ir įžūlių savimylų tyrimai neatskleidė jokių silpnos savivertės pėdsakų. „Hitlerio savivertė buvo labai aukšta“, – pastebi Baumeisteris ir jo kolegos (2003).

Tai, ką Baumeisteris ir jo kolegos (1996) pavadino „tamsiąja stiprios savivertės puse“, prieštarauja faktui, jog menkai save vertinantys žmonės kiek dažniau susiduria su įvairiomis klinikinėmis problemomis: nerimu, vienišumo jausmu ir mitybos sutrikimais. Būdami blogos nuotaikos ar pajutę grėsmę jie greičiau į viską pradeda žiūrėti pro tamsius akinius: pastebi ir prisimena blogiausius kitų žmonių poelgius, mano, kad artimieji jų nemyli (Murray ir kiti, 1998, 2002; Ybarra, 1999).

Chuliganai demonstruoja gynybinę, save stiprinančią savivertės formą, teigia Christina Salmivalli ir jos kolegos iš Turku (Suomija) universiteto (1999). „Tikrai save gerbiantys“ – jaučiantys savąją vertę ir nesistengiantys būti dėmesio centre bei nepykstantys už kritiką – dažniau gina chuliganų aukas. Kai jaučiamės užtikrintai, esame mažiau gynybiški (Epstein ir Feist, 1988; Jordan ir kiti, 2003). Taip pat nebūname „plonaodžiai“ ir greiti kritikuoti – mažiau klausomės tų, kuriems patinkame, ir nepuolame plūsti tų, kuriems nepatinkame (Baumgardner ir kiti, 1989).

Naujausi tyrimai rodo, kad savivertė, kaip ir nuostatos, pasireiškia dviem formomis – *išreikštąja* (sąmoninga) ir *paslėptąja* (neįsisąmoninta). Išreikštąją savivertę psichologai matuoja naudodami apklausas („Jaučiu, kad esu vertinga asmenybė“), o paslėptoji savivertė matuojama keletu subtilesnių būdų – nuo individui patinkančių savo vardo raidžių pasirinkimo iki kompiuteriu skaičiuojamo reakcijos laiko, per kurį individas suklasifikuoja su savo asmenybe susijusius teigiamus ir neigiamus žodžius. Žmogus, surinkęs didelius įverčius išreikštosios savivertės tyrimuose, gali prastai pasirodyti paslėptosios savivertės tyrimuose (Brettas Pelhamas su kolegomis (2005) pastebi, kad moterų abiejų savivertės formų įverčiai nuoseklesni negu vyrų). Kai nuoseklumą galima pastebėti, t. y. kai žmonės teigiamai save vertina ir sąmoningai, ir nesąmoningai, jie saugiau jaučiasi, elgiasi ne taip gynybiškai, mažiau paklūsta prietarams (Jordan ir kiti, 2003, 2005).

Priešingai nei menka, stipri savivertė labiau reiškiama ne pažymiais, išvaizda, pinigais ar kitų žmonių pritarimo paieškomis. Ji sklinda iš vidaus ir palaiko gerą nuotaiką (Kernis, 2003; Schimel ir kiti, 2001). Jennifer Crocker ir jos kolegos (2002, 2003, 2004, 2005) tai patvirtino tyrimais, kuriuos atliko su Mičigano universiteto studentais. Studentai, kurių savivertė buvo menkiausia, kurie jautėsi itin priklausomi nuo išorinių jėgų – dažniau patyrė stresą, pyktį, bendravimo problemas, vartojo narkotikus, piktnaudžiavo alkoholiu ir dažniau skųsdavosi mitybos sutrikimais nei tie, kurių savivertė rėmėsi gilesniais, su asmeniniais bruožais susijusiais aspektais.

Ironiška, pastebi Crocker ir Lora Park (2004), kad besirūpinantys savivertе, pavyzdžiui, mėginantys tapti gražūs, turtingi ar populiarūs, gali nepastebėti, nuo ko iš tiesų priklauso gyvenimo kokybė. Be to, stengdamiesi visada gerai galvoti apie save, galime pradėti ignoruoti kritiką, labiau kritikuoti, o ne suprasti kitus, jausti didesnį poreikį ne paprasčiausiai mėgautis veikla, o siekti pergalių. Ilgainiui rūpestis savo verte gali baigtis jausmu, kad nei kompetencijos, nei bendravimo, nei autonomiškumo poreikiai nebuvo realizuoti, pastebi Crocker ir Park. Juo mažiau rūpinamės savo įvaizdžiu ir juo labiau savo talentais ir santykiais, juo geresnės nuotaikos būname.

APIBENDRINIMAS
Savęs vertinimas

- Savivertės motyvacija veikia pažintinius procesus. Susidūrę su nesėkme, aukštai save vertinantys žmonės palaiko savo vertės jausmą manydami, kad nesiseka ir kitiems, bei perdėdami savo pranašumą.
- Nors aukštą savivertę turėti naudingiau negu žemą, tyrinėtojai nustatė, kad daugelio nusikaltėlių savivertė yra *aukštesnė* negu vidutinė. Jei stipriai išreikštam žmogaus *ego* kyla pažeminimo grėsmė dėl socialinio atstūmimo, toks žmogus gali tapti agresyvus.

Suvokiama savikontrolė

Keletas mokslinių tyrimų krypčių kalba apie suvokiamos savikontrolės svarbą. Kokios koncepcijos kyla iš šių tyrimų?

Iki šiol aiškinomės savojo Aš sampratą, raidą ir savęs pažinimą. Dabar, analizuodami savo veiksmus, pasižiūrėkime, kuo svarbi savojo Aš samprata.

Savojo Aš veikimas yra ribotas, pastebi Roy Baumeisteris su kolegomis (1998, 2000; Muraven ir kiti, 1998). Save kontroliuojantys žmonės – prisiverčiantys valgyti ridikėlius, o ne šokoladą arba slopinantys blogas mintis – greičiau nuleidžia rankas, susidūrę su neišsprendžiamomis problemomis. Jei žmonės siekia kontroliuoti kino filmo sukeltą liūdesį, sumažėja jų fizinė ištvermė. Savikontrolė reikalauja pastangų, todėl sekina ribotus valios išteklius. Ji veikia panašiai kaip raumenys, daro išvadą Baumeisteris ir Julia Exline (2000): ir savikontrolė, ir raumenys nusilpsta po didelės įtampos, atsistato pailsėjus ir stiprėja treniruojantis.

Tačiau savojo Aš samprata daro įtaką mūsų elgsenai (Graziano ir kiti, 1997). Žmonės, laikantys save darbščiais ir manantys, kad jų gyvenimas klostosi sėkmingai, gavę sudėtingas užduotis pasiekia geresnių rezultatų už tuos, kurie mano esą nevykėliai (Ruvolo ir Markus, 1992). Galvokite apie savo teigiamas savybes ir tikimybė, kad sugebėsite suplanuoti ir sėkmingai įgyvendinti savo planus, išaugs. Suvokiama savikontrolė yra svarbi.

Saviveiksmingumas

saviveiksmingumas
(*self-efficacy*)
Pojūtis, kad esame kompetentingi ir veiksmingi. Jis skiriasi nuo savosios vertės pojūčio. Bombonešio piloto saviveiksmingumas gali būti stiprai išreikštas, o savivertė – menka.

Stenfordo universiteto psichologas Albertas Bandura (1997, 2000), tirdamas **saviveiksmingumą** ir darydamas teorinius apibendrinimus, pastebėjo teigiamo mąstymo galią. Optimistinis požiūris į savo kompetenciją bei galią duoda dividendus (Bandura ir kiti, 1999; Maddux ir Gosselin, 2003). Vaikai ir suaugusieji, turintys stiprų saviveiksmingumo pojūtį, būna ištvermingesni, ramesni ir mažiau depresyvūs. Be to, jie gyvena sveikiau bei geriau mokosi.

Kasdieniame gyvenime saviveiksmingumas padeda iškelti sudėtingus tikslus ir ištverti sunkumus. Daugiau nei šimtu tyrimų patvirtinta, kad pagal saviveiksmingumą galima prognozuoti darbuotojo produktyvumą (Stajkovic ir Luthans, 1998). Iškilus problemoms, stiprus saviveiksmingumo pojūtis leidžia darbuotojams išlikti ramiems ir ieškoti sprendimų, o ne mąstyti apie savo silpnybes. Kompetencija ir atkaklumas – kelias į pergalę. O kartu su pergalėmis auga pasitikėjimas savimi. Saviveiksmingumą, kaip ir savivertę, maitina sunkiai iškovoti laimėjimai.

Net subtilios saviveiksmingumo manipuliacijos gali paveikti elgseną. Tai pastebėjo Becca Levy (1996) 90-ies suaugusiųjų pasąmonę veikdama žodžiais, žadinančiais arba teigiamus, arba neigiamus senėjimo stereotipus. Tiriamiesiems 0,066 sekundės buvo rodomi arba neigiami žodžiai („blogėja“, „pamiršta“, „nusenęs“), arba teigiami („gudrus“, „išmintingas“, „patyręs“). Eksperimento dalyviai sąmoningai galėjo suvokti tik šviesos blykstelėjimą. Tačiau tų, kuriems buvo pateikti teigiamos reikšmės žodžiai, „atminties saviveiksmingumas“ (pasitikėjimas savo atmintimi) buvo didesnis. Stebėjusieji neigiamos reikšmės žodžius patyrė priešingą efektą. Panašų reiškinį galime aptikti ir už laboratorijos sienų: Kinijoje dominuoja teigiami senėjimo įvaizdžiai, todėl atminties saviveiksmingumas gali būti didesnis, senyvo amžiaus žmonės mažiau skundžiasi atminties silpnėjimu, nei Vakarų šalyse (Schacter ir kiti, 1991).

Jei tikite, kad galite kažką padaryti, ar šis įsitikinimas būtinai kažką pakeis? Tai priklausys nuo antro veiksnio: jūsų galimybės *kontroliuoti* rezultatus. Pavyzdžiui, galite manyti esąs geras vairuotojas (stipriai išreikštas saviveiksmingumas), tačiau jausti girtų vairuotojų keliamą pavojų (žema kontrolė). Galite jaustis kompetentingas studentas ar darbuotojas, tačiau bijodami diskriminavimo dėl amžiaus, lyties ar išvaizdos galite manyti, kad jūsų perspektyvos abejotinos.

Kontrolės pobūdis

„Aš visiškai nedalyvauju visuomenės gyvenime“, – skundėsi vienišas keturiasdešimt kelerių metų vyriškis psichoterapijos studentui Jerry Pharesui. Šio paragintas, vyriškis nuėjo į šokius, kur su juo pašoko kelios moterys. „Man tiesiog pasisekė, – tvirtino vyriškis. – Tai daugiau niekada nepasikartos.“ Kai Pharesas apie tai papasakojo savo vadovui Julianui Rotteriui, pastarajam tai

padėjo iškristalizuoti idėją, kurią jis jau kuris laikas bandė suformuluoti. Roterio eksperimentų metu ir jo klinikinėje praktikoje vieni žmonės teigdavo nuolatos „jaučią“, jog viską, kas jiems nutinka, valdo vienokios ar kitokios išorinės jėgos, tuo tarpu kiti manydavo, kad viską, kas jiems nutinka, lemia jų pačių pastangos bei įgūdžiai“ (cituojama iš Hunt, 1993, p. 334).

Ką jūs manote? Ar žmonės dažniau būna savo likimo kalviai, ar aplinkybių aukos? Ar jie – savo gyvenimo dramaturgai, režisieriai ir aktoriai, ar situacijų belaisviai? Šią dimensiją Rotteris pavadino **kontrolės pobūdžiu**. Kartu su Pharesu jis sukūrė 29 poras teiginių, skirtų žmogaus kontrolės pobūdžiui įvertinti. Įsivaizduokite, kad atliekate šį testą. Kuo labiau tikite?

kontrolės pobūdis
(*locus of control*)
Žmonių elgesio ir pasekmių kontrolės suvokimas: ar jos kontroliuojamos iš vidaus, jų pačių pastangomis bei veiksmais, ar iš išorės – atsitiktinumo arba išorinių jėgų.

a. Ilgainiui šiame pasaulyje žmogus sulaukia pagarbos, kurios nusipelnė.	*ar*	**b.** Deja, žmogaus vertės niekas nepripažįsta, kad ir kaip jis stengtųsi.
a. Aš pats atsakingas už viską, kas su manimi vyksta.	*ar*	**b.** Kartais jaučiu, kad negaliu pakankamai kontroliuoti savo gyvenimo.
a. Kiekvienas žmogus gali turėti įtakos valdžios sprendimams.	*ar*	**b.** Pasaulį valdo keli galią turintys žmonės, ir mažas žmogelis nedaug ką čia bepakeis.

Jei atsakydami į šiuos Rotterio (1973) klausimus pasirinkote daugiau atsakymų „a“, reiškia, jūs tikite, jog kontroliuojate savo likimą (*vidinis* kontrolės pobūdis). Jei daugiau „b“ – tikite, kad jį valdo atsitiktinumas arba išorinės jėgos (*išorinis* kontrolės pobūdis). Tai parodyta 2.8 paveiksle. Tiems, kurie mano, kad save kontroliuoja, turėtų geriau sektis mokytis, mesti rūkyti, naudotis saugos diržu, spręsti problemas šeimoje, uždirbti daugiau pinigų ir atsisakyti greito malonumo ilgalaikių tikslų labui (Findley ir Cooper, 1983; Lefcourt, 1982; Miller ir kiti, 1986).

Nuo to, kaip suvokiame kontrolę, priklauso ir nesėkmės priežasčių supratimas. Galbūt pažįstate studentų, laikančių save aukomis – dėl blogų pažymių kaltinančius tai, ko jie nepajėgūs kontroliuoti, pavyzdžiui, kvailumą ar „blogus“ dėstytojus, vadovėlius ar testus. Tokiems studentams patarus laikytis optimistiškesnės nuostatos – patikėti, kad pastangos, įprotis mokytis ir savidrausmė gali pakeisti padėtį – jų pažymiai paprastai pagerėja (Noel ir kiti, 1987; Peterson ir Barrett, 1987). Apskritai studentai, manantys, kad jie kontroliuoja padėtį – pavyzdžiui, sutinkantys su teiginiu „Aš galiu sėkmingai atsispirti pagundai“, arba prieštaraujantys teiginiui „Aš išleidžiu per daug pinigų“ – gauna geresnius pažymius, džiaugiasi geresniais santykiais ir būna geresnės psichikos sveikatos (Tangney ir kiti, 2004).

„Jei mano protas suvokia, o širdis gali patikėti, žinau, kad galiu tai pasiekti. Šalin narkotikus! Tegyvuoja viltis! Aš esu šis tas!“

Jesse Jackson, *The March on Washington*, 1983 („Pirmyn į Vašingtoną“).

Klestintys žmonės labiau linkę nesėkmes laikyti atsitiktinumu arba nuspręsti: „man reikia keisti požiūrį“. Gyvybės draudimo agentai, manantys,

2.8 PAVEIKSLAS
Kontrolės pobūdis



„Įtikinėkite save, kad turite trūkumų, ir tikrai jų įgysite."
Richard Bach,
***Illusions: Adventures of Reluctant Messiah*, 1977**
(„Iliuzijos: Mesijo, nelinkusio juo būti, klajonės")

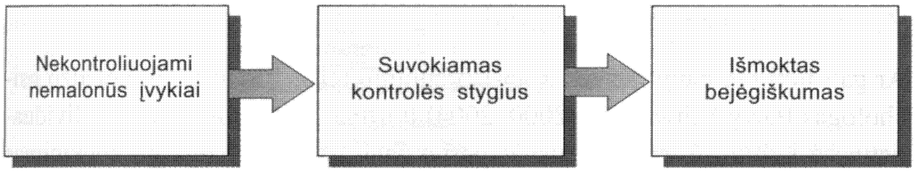
kad nesėkmes galima kontroliuoti („Tai sunku, tačiau jei užsispirsite, reikalai pagerės"), sudaro daugiau draudimo sutarčių. Tikimybė, kad jau pirmaisiais metais jie mes šį darbą, yra dvigubai mažesnė nei jų pesimistiškesnių kolegų (Seligman ir Schulman, 1986). Tie universiteto plaukimo komandos nariai, kurie pripažįsta optimistinį „aiškinamąjį stilių", dažniau nei pesimistai pasiekia aukštesnių rezultatų nei iš jų tikimasi (Seligman ir kiti, 1990). Kaip poemoje „Eneida" sako romėnų poetas Vergilijus, „Jie gali, nes tiki, kad gali".

Išmoktas bejėgiškumas *versus* apsisprendimas

Kontrolės pojūčio nauda pastebima ir tiriant gyvūnus. Narve uždaryti šunys, kuriems įdiegta, kad nepavyks išvengti smūgių, tampa bejėgiški. Vėliau tokie šunys baugiai susigūžia net ir tada, kai *gali* išvengti bausmės. Išmokę asmeninės kontrolės (sėkmingai išvengę pirmųjų smūgių) šunys lengvai prisitaiko prie naujos situacijos. Tyrinėtojas Martinas Seligmanas (1975, 1991) pastebėjo panašias **išmokto bejėgiškumo** apraiškas ir tarp žmonių. Pavyzdžiui, kamuojami depresijos arba engiami žmonės tapdavo pasyvūs, nes manė, kad nuo jų pastangų niekas nepriklauso. Ir bejėgius šunis, ir depresijos apimtus žmones kamuoja valios paralyžius, pasyvus nuolankumas ir netgi apatija, pasireiškianti nejudrumu (žr. 2.9 paveikslą).

išmoktas bejėgiškumas (*learned helplessness*) Išmoktas bejėgiškumas ir nuolankumas, kai žmogus ar gyvūnas suvokia, kad negali kontroliuoti pasikartojančių nemalonių įvykių.

Kita vertus, savikontrolę treniruoti naudinga. Tokią išvadą padarė Makvairo universiteto Sidnėjuje mokslininkai Megan Oaten ir Kenas Chengas (2006). Pavyzdžiui, studentai, kurie kasdien stiprino savikontrolę atlikdami pratimus,



2.9 PAVEIKSLAS

Išmoktas bejėgiškumas

Kai gyvūnai ir žmonės patiria nekontroliuojamus nemalonius įvykius, jie išmoksta jaustis bejėgiai ir nuolankūs.

reguliariai mokydamiesi, planuodami savo laiką, geriau save kontroliavo kitose situacijose – laboratorijoje ar laikydami egzaminus.

Ellen Langer ir Judith Rodin (1976) ištyrė asmeninės kontrolės svarbą, taikydamos dvejopą elgesio modelį prestižiniuose Konektikuto valstijos senelių globos namuose. Vienai pacientų grupei buvo akcentuojama „mūsų pareiga paversti šią įstaigą namais, kad būtų galima ja didžiuotis ir jaustis laimingiems". Pacientai buvo rūpestingai ir nuoširdžiai globojami. Po trijų savaičių dauguma pacientų savo būklę įvertino kaip dar labiau pablogėjusią, tokia pati buvo tyrėjų bei slaugių nuomonė. Kitoje grupėje buvo skatinama asmeninė kontrolė. Buvo akcentuojamos galimybės rinktis bei daryti įtaką slaugos namų politikai ir kiekvieno atsakomybė už tai, kad „jo gyvenimas taptų toks, kokio pats nori". Šiems pacientams buvo leidžiama priimti nedidelius sprendimus, duodami smulkūs įpareigojimai. Po trijų savaičių 93 procentai šios grupės pacientų pasijuto esą žvalesni, aktyvesni bei laimingesni.

Tyrimai patvirtina, kad tos sistemos, kurios skatina asmeninę kontrolę, iš tiesų gerina sveikatą ir didina laimės pojūtį (Deci ir Ryan, 1987). Štai keletas pavyzdžių:

- Kaliniai, kuriems leidžiama bent kiek kontroliuoti savo aplinką – perstatyti kėdes, perjungti televizoriaus kanalus, įjungti ir išjungti šviesą – patiria mažesnį stresą, rečiau serga ir įvykdo mažiau vandalizmo aktų (Ruback ir kiti, 1986; Wener ir kiti, 1987).
- Veikimo laisvę atliekant užduotis ir priimant sprendimus turintys darbininkai būna sąžiningesni (Miller ir Monge, 1986).
- Ligoninių pacientai, vaikų darželių auklėtiniai ir senelių globos namų gyventojai, kuriems suteikta teisė rinktis, ką valgyti pusryčiams, kada žiūrėti kino filmą ar kada keltis, ilgiau gyvena ir tikrai jaučiasi laimingesni (Timko ir Moos, 1989).
- Nakvynės namų gyventojai, manantys, kad jie negali kontroliuoti savo privatumo, kad turi mažai galimybių rinktis, kada valgyti ir kiek miegoti, dažniau pesimistiškai vertina ir galimybes susirasti gyvenamąjį būstą bei darbą (Burn, 1992).
- Visose tirtose šalyse žmonės, kurie manė, jog gali rinktis patys, buvo labiau patenkinti gyvenimu (2.10 pav.). Šalyse, kuriose žmonės jautė turį daugiau laisvės, buvo ir daugiau patenkintų gyvenimu (Inglehart ir Welzel, 2005).

Per plataus pasirinkimo kaštai

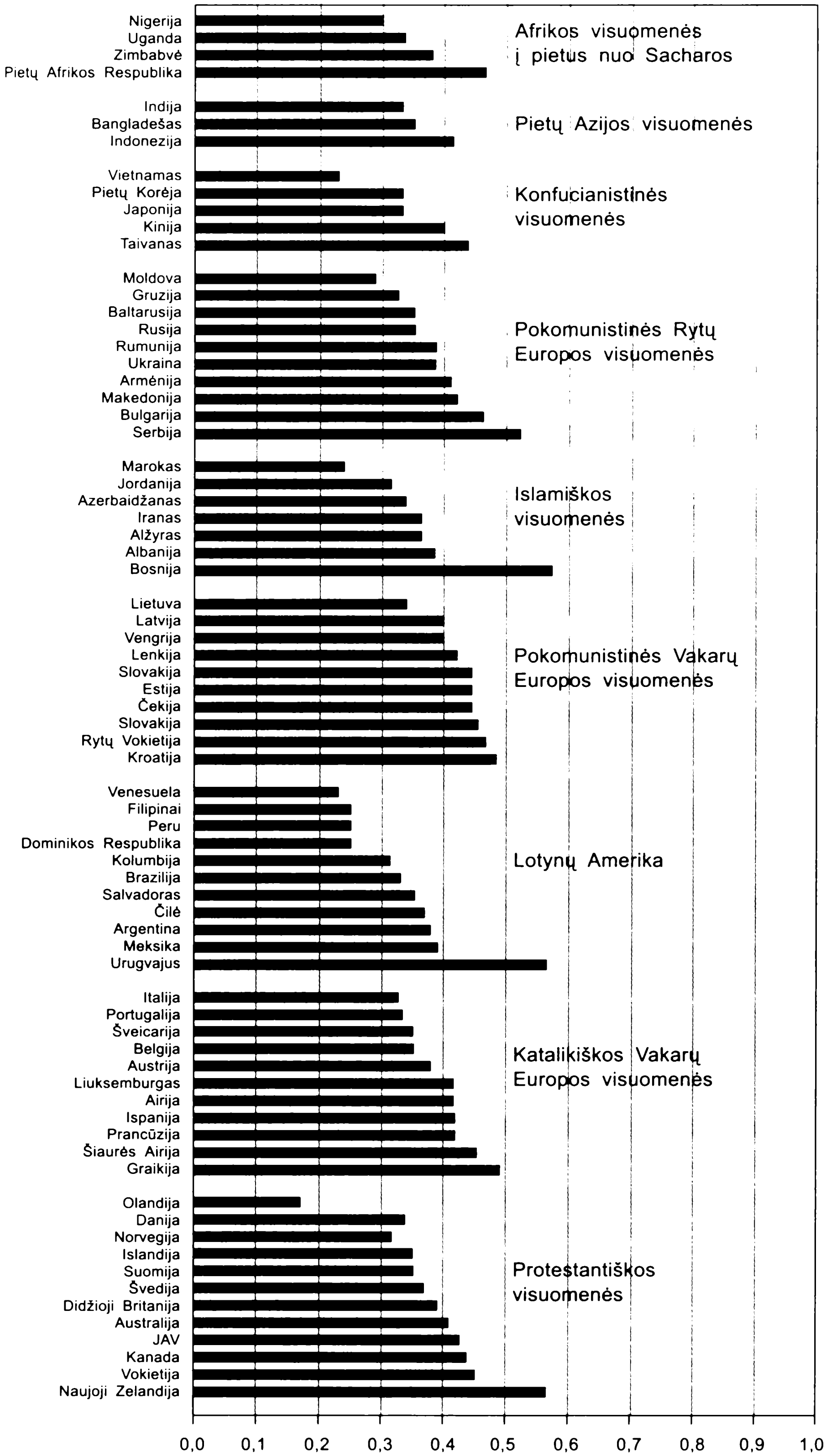
Ar gali būti per daug laisvės ir apsisprendimo teisių? Svartmoro koledžo psichologas Barry Schwartzas (2000, 2004) tvirtina, kad šiuolaikinėse individualistinėse kultūrose esama „laisvės pertekliaus", todėl mažėja pasitenkinimas gyvenimu ir didėja klinikinės depresijos kamuojamų žmonių skaičius. Galimybių rinktis gausa gali sukelti paralyžių arba tai, ką Schwartzas vadina „laisvės tironija". Turėdami galimybę rinktis iš 30 skirtingų rūšių džemo ir šokolado, žmonės būna mažiau patenkinti savo pasirinkimu nei tada, kai renkasi iš šešių variantų (Iyengar ir Lepper, 2000). Kartu su didesnėmis pasirinkimo galimybėmis atsiranda informacijos perteklius ir daugiau priežasčių gailėtis.

Christopheris Hsee ir Reidas Hastie (2006) parodo, kaip būtinybė rinktis gali baigtis apgailestavimu. Pasiūlykite darbuotojams nemokamą kelionę į Paryžių ar į Havajus, ir jie bus labai patenkinti. Bet jei suteiksite jiems galimybę pasirinkti vieną iš dviejų, jų laimės jausmas gali sumažėti. Žmonės, pasirinkę Paryžių, apgailestaus, kad nelabai šilta, nėra vandenyno, o pasirinkę Havajus pasiges garsių muziejų. Taigi galima paaiškinti, kodėl neseniai atliktame tyrime 11 koledžų absolventai, ilgai ieškoję darbo ir vertinę įvairius pasiūlymus, rado geriau apmokamą darbą, negu tikėjosi, tačiau jautė mažesnį pasitenkinimą (Iyengar ir kiti, 2006).

Kitų eksperimentų metu žmonės jautė didesnį pasitenkinimą dėl būtinybės apsispręsti (pavyzdžiui, kai išpardavimo sąlygos neleidžia grąžinti ar apkeisti pirkinio), nei tada, kai galėdavo keisti savo sprendimą (pavyzdžiui, kai leidžiama grąžinti prekę ir susigrąžinti visus pinigus arba ją pakeisti). Juokinga, kad žmonėms patinka ir jie pasiryžę mokėti už galimybę keisti savo pasirinkimą. Tačiau laisvė gali „trukdyti psichologiniams procesams, nuo kurių priklauso pasitenkinimo jausmas" (Gilbert ir Ebert, 2002).

Ši taisyklė gali padėti paaiškinti įdomų socialinį fenomeną (Myers, 2000a): nacionalinės apklausos rodo, kad žmonės buvo labiau patenkinti savo vedybiniu gyvenimu tais laikais, kai išsiskirti buvo sunkiau („prekės grąžinti ir apkeisti negalima"). Šiandien, nepaisant didesnės laisvės išvengti nesėkmingų vedybų ir mėginti iš naujo, žmonės mažiau patenkinti savo vedybiniu gyvenimu.

Nors laisvė gali įgauti kraštutines formas, asmeninė kontrolė dažniausiai padeda žmogui geriau jaustis. Psichologiniai suvokiamos savikontrolės tyrimai yra palyginti nauji, tačiau atsakomybės už savo gyvenimą ir savo galimybių realizavimo akcentavimas nėra naujas. Knygose apie greitą praturtėjimą nuolat kartojamas motyvas „tu viską gali". Jį randame ir XX a. šeštojo dešimtmečio bestseleryje – Vincento Peale knygoje *The Power of Positive Thinking* („Teigiamo mąstymo galia"): „Jei teigiamai mąstysite, pasieksite teigiamų rezultatų. Tai – akivaizdi tiesa". Šią mintį taip pat rasime daugybėje knygų bei vaizdajuosčių, patariančių, kaip padėti sau ir raginančių siekti sėkmės pasitelkus teigiamas nuostatas.



2.10 PAVEIKSLAS

Koreliacija tarp individų suvoktos galimybės laisvai rinktis ir pasitenkinimo gyvenimu 73 šalyse (Inglehart ir Welzel, 2005).

Savikontrolės tyrinėjimai teikia didesnį pasitikėjimą tokiomis tradicinėmis dorybėmis kaip atkaklumas ir viltis. Bandura (2004b) pabrėžia, kad socialinis įtikinėjimas („tu turi viską, ko reikia sėkmei pasiekti") bei savęs įtikinėjimas („Aš manau, jog galiu, manau, jog galiu") didina saviveiksmingumą. Padeda ir modeliavimas, kai matome kitus, kurie stengėsi ir jiems pavyko. Bet, jo nuomone, svarbiausias saviveiksmingumo šaltinis yra *sėkminga patirtis*. „Sėkmė sukuria tvirtą tikėjimą savo veiksmingumu." Jei pradinės pastangos sumažinti svorį, mesti rūkyti ar pagerinti mokymosi rezultatus buvo sėkmingos, jūsų saviveiksmingumas auga.

Roy Baumeisterio (2003) vadovaujama mokslininkų grupė vieningai teigia: „Jei visus vaikus girsite vien už tai, kad jie yra savimi, sumažės pagyrimo vertė. Geriau girti ir skatinti savivertę, pripažįstant gerus darbus... tai skatina geriau elgtis, padeda tobulėti; šie rezultatai prisideda ne tik prie atskiro žmogaus laimės, bet ir prie visuomenės tobulėjimo".

APIBENDRINIMAS
Suvokiama savikontrolė

- Kelios tyrimų kryptys byloja apie **saviveiksmingumo** ir kontrolės jausmo naudą. Tie žmonės, kurie tiki savo kompetencija bei veiksmingumu ir pasižymi **vidine kontrole**, geriau susidoroja su sunkumais ir daugiau pasiekia.
- **Išmoktas bejėgiškumas** dažnai išryškėja, kai pastangos pataisyti situaciją pasirodo bevaisės. Gebėjimą apsispręsti, priešingai, palaiko sėkmingos veiklos ir gebėjimo pataisyti situaciją patirtis.
- Kai žmonėms pateikiama daug pasirinkimo galimybių, jie gali būti mažiau patenkinti rezultatu, negu gavę mažesnę pasirinkimo laisvę.

Šališkas palankumas sau

Mums aktualios informacijos apdorojimą stipriai veikia šališkumas. Mes lengvai atleidžiame nesėkmes sau, prisiimame nuopelnus už sėkmę ir manome daugeliu požiūrių esą geresni. Toks savivertės kėlimas padeda mėgautis šviesiąja stipraus savęs vertinimo puse ir tik kartais patirti tamsiąją.

Plačiai manoma, kad daugelis iš mūsų kenčia dėl silpnos savivertės. Humanistinės krypties psichologas Carlas Rogersas (1958) padarė išvadą, kad dauguma jo pažįstamų „neapkenčia savęs, laiko save beverčiais ir nevertais meilės". Daugelis humanistinės psichologijos populiarintojų vieningai teigė: „Mes visi turime nevisavertiškumo kompleksą, – pastebi Johnas Powellas (1989). – Demostravimas, kad šio komplekso neturime – tik vaidyba." Groucho Marxas (1960) ironizuoja: „Nenoriu priklausyti nė vienam klubui, kuris priimtų mane į savo gretas."

O iš tiesų daugelis mūsų yra geros nuomonės apie save. Tiriant savivertę, net mažai balų surinkę žmonės renkasi vidutinius tarp galimų vertinimų. (Silpnos savivertės žmogus į tokius teiginius kaip „Aš turiu gerų idėjų" atsako:

„šiek tiek“ arba „kartais“.) Be to, viena iš labiausiai provokuojančių, tačiau tvirtai nusistovėjusių socialinės psichologijos išvadų yra susijusi su **šališko palankumo sau** galia.

šališkas palankumas sau (*self-serving bias*) Polinkis palankiai save vertinti.

Teigiamų ir neigiamų įvykių aiškinimas

Daugybė eksperimentų parodė, kad išgirdę, jog jiems kažkas pavyko, žmonės priskiria nuopelnus sau. Sėkmę jie apibūdina kaip savo gebėjimų bei pastangų rezultatą, tačiau dėl nesėkmės kaltina įvairius išorinius veiksnius, tokius kaip laimės stoka arba problemos „neišsprendžiamumas“ (Campbell ir Sedikides, 1999). Sportininkai, kalbėdami apie savo pergales, dažniausiai nuopelnus priskiria sau, tačiau dėl pralaimėjimų bėdą suverčia blogiems stabdžiams, nevykusiam teisėjui, ypatingoms kitos komandos pastangoms ar grubiam žaidimui (Grove ir kiti, 1991; Lalonde, 1992; Mullen ir Riordan, 1988). O kaip manote, kokią atsakomybę prisiima vairuotojai įvykus avarijai? Draudimo bendrovių bylose avarijas jie komentuoja maždaug taip: „Staiga nežinia iš kur iššoko automobilis, kurio nebuvo įmanoma pastebėti, trenkėsi į mano automobilį ir dingo...“ „Kai privažiavau sankryžą, mano regėjimo lauką užstojo tvora, ir aš nepastebėjau kito automobilio...“ „Pėstysis atsitrenkė į mano automobilį ir parkrito po juo...“ (*Toronto News*, 1977)

Šis reiškinys ypač pastebimas situacijose, kai reikia ir gabumų, ir sėkmės (žaidimai, egzaminai, darbo paieškos): nugalėtojai aiškina, kad sėkmę pelnė dėl savo sugebėjimų, o pralaimėjusieji kaltina atsitiktinumą. Jei aš laimiu žodžių loto, reiškia, kad žinau daug žodžių ir gerai išmanau jų rašybą, tačiau jei pralaimiu – tai todėl, kad „kas gi po raidės *q* pasirinktų ne *u*?“ Politikai, patyrę pergalę, taip pat stengiasi girtis asmeniniais privalumais (darbštumu, tarnavimu rinkėjams, reputacija ir strategija), o pralaimėjus kaltę versti aplinkybėms, kurių jie negali kontroliuoti (rinkiminės apylinkės partine sudėtimi, oponento populiarumu, politikos tendencijomis) (Kingdon, 1967). Kai korporacijų pelnas auga, jų vadovai mielai ima didžiules premijas už puikų vadovavimą. Kai patiria nuostolius – o ko gi dar galima tikėtis smunkant ekonomikai? **Sau palankios atribucijos** reiškinys (teigiamų rezultatų priskyrimas sau, o neigiamų – išorės veiksniams) – viena iš stipriausiai veikiančių šališkumo formų.

sau palanki atribucija (*self-serving attributions*) Šališko palankumo sau forma. Polinkis priskirti teigiamus rezultatus sau, o neigiamus – išorės veiksniams.

Sau palanki atribucija skatina šeimyninę nesantaiką, darbuotojų nepasitenkinimą ir veda į aklavietę derybų metu (Kruger ir Gilovich, 1999). Tad nenuostabu, kad išsiskyrusieji dėl to kaltina partnerį (Gray ir Silver, 1990), o vadovai kaltę dėl blogų rezultatų suverčia tariamai negabiems ir neuoliems darbuotojams (Imai, 1994; Rice, 1985). (Darbuotojai labiau linkę suversti kaltę kokioms nors išorinėms priežastims – netinkamam tiekimui, per dideliam darbo krūviui, sunkaus būdo bendradarbiams, neaiškioms užduotims.) Nenuostabu, kad atlygio paskirstymą, pavyzdžiui, algos padidinimą, žmonės laiko teisingesniu, jei gauna daugiau nei kiti (Diekmann ir kiti, 1997).

Išsaugoti teigiamą savo įvaizdį mums padeda atsiribojimas nuo nesėkmės, o sėkmės atveju – įsitikinimas, kad esame jos nusipelnę. Pavyzdžiui, „aš bu-

vau labai gerai įvertintas per ekonomikos egzaminą", tačiau „per istorijos egzaminą profesorius man parašė patenkinamą pažymį". Dėl nesėkmės ar nepripažinimo apkaltinę kokius nors išorinius veiksnius jaučiamės geriau nei laikydami nevertais save (Major ir kiti, 2003). Noriau pripažįstame savo nesėkmę, patirtą tolimoje praeityje, kai buvome kitokie, „ankstesnieji Aš", pastebi Anne Wilson ir Michaelas Rossas (2001). Apibūdindami save, kokie buvo iki studijų, Vaterlo universiteto studentai pateikė beveik vienodai teigiamų ir neigiamų teiginių. Apibūdindami dabartinius save jie nurodė tris kartus daugiau teigiamybių. „Aš įgijau žinių ir suaugau, esu geresnis", – mano dauguma žmonių. Mulkiai vakar, čempionai šiandien.

Ar mes visi galime būti geresni už vidutiniokus?

Šališkas palankumas sau taip pat pasireiškia tuo, kad žmonės lygina save su kitais. Jei VI amžiaus kinų filosofas Lao Dzė buvo teisus, teigdamas, jog „niekada pasaulyje neatsiras sveiko proto žmogus, kuris norėtų save pergudrauti, išeikvoti ar pervertinti", vadinasi, daugelis mūsų esame truputį bepročiai. Nes daugeliu *subjektyvių* ir *socialiai pageidautinų* aspektų žmonės laiko save geresniais už vidutiniokus. Lygindami save su kitais, dauguma žmonių laiko save etiškesniais, kompetentingesniais, draugiškesniais, intelektualesniais, gražesniais, ne tokiais prietaringais, sveikesniais ir netgi įžvalgesniais bei objektyvesniais (žr.: „Atkreipkime dėmesį. Šališkas palankumas sau – kaip aš myliu save? Leiskite suskaičiuoti būdus").

Atrodo, kad kiekviena bendruomenė panaši į Garrisono Keilloro pramanytą Vobegono ežero kaimą, kur „visos moterys stiprios, visi vyrai gražūs, o vaikai pranoksta vidutinybes". Galbūt viena iš tokio optimizmo priežasčių yra ta, kad nors 12 procentų žmonių jaučiasi esą vyresni nei iš tiesų, net 66 procentai mano atvirkščiai – laiko save jaunesniais nei iš tiesų (*Public Opinion*, 1984). Visa tai primena Freudo anekdotą apie vyrą, kuris pasakė savo žmonai: „Jei kuris nors iš mūsų mirs, aš persikelsiu gyventi į Paryžių".

Michaelas Rossas ir Fiore Sicoly (1979) atliko šališko palankumo sau šeimoje tyrimą. Jie pastebėjo, kad jauni vedę kanadiečiai dažniausiai būdavo įsitikinę, jog jie daugiau laiko skiria namų tvarkymui ar vaikų priežiūrai nei mano jų partneriai. Vėlesniame 265 vedusių amerikiečių porų, turinčių vaikų, tyrime vyrai pareiškė, kad atlieka 42 proc. darbų namuose. O jų žmonos tvirtino, kad vyrai namuose atlieka tik 33 proc. darbų. Kai tyrinėtojai stebėjo tikrąją padėtį (atsitiktinai pasirinktais laiko tarpais matavo tiriamųjų veiklą), paaiškėjo, kad iš tikrųjų vyrai namuose atliko 39 proc. darbų (Lee ir Waite, 2005). Pagrindinė taisyklė tokia: kai grupės nariai vertina, kiek jie prisidėjo prie bendro tikslo, gauta suma paprastai viršija 100 proc. (Savitsky ir kiti, 2005).

Kiekvieną vakarą aš ir mano žmona sumesdavome drabužius prie skalbinių pintinės miegamajame. Rytą kuris nors sudėdavome juos į pintinę. Kai

atkreipkime dėmesį

Šališkas palankumas sau – kaip aš myliu save? Leiskite suskaičiuoti būdus

„Viena, kas sieja visus žmones, nepaisant amžiaus, lyties, religijos, ekonominės padėties ar etniškumo, – teigia Dave Barry (1998), – yra giliai viduje glūdinti nuomonė, kad mes esame geresni vairuotojai nei vidutiniai". Mes taip pat manome esą geresni nei vidutiniai daugeliu kitų subjektyvių ir pageidautinų aspektų. Štai kaip reiškiasi šališkas palankumas sau:

- *Etika.* Dauguma verslininkų laiko save moralesniais už vidutinį verslininką (Baumhart, 1968; Brenner ir Molander, 1977). Vienos nacionalinės apklausos metu buvo pateiktas klausimas: „Kaip vertinate savo moralę ir vertybes skalėje nuo 1 iki 100 (100 – tobula)?" Penkiasdešimt procentų apklausos dalyvių įvertino save 90 arba didesniu balu; tik vienuolika procentų įvertino save 74 arba mažiau balų (Lovett, 1997).
- *Profesinė kompetencija.* 90 procentų verslininkų laiko savo veiklą svarbesne už kolegų (French, 1968). Australijoje 86 procentai žmonių savo darbo rezultatus vertina geriau nei vidutiniškai ir tik vienas procentas – prasčiau nei vidutiniškai (Headey ir Wearing, 1987). Daugelis chirurgų yra įsitikinę, kad jų pacientų mirštamumas yra mažesnis nei vidutinis (Gawande, 2002).
- *Dorybės.* Olandijoje dauguma bendrojo lavinimo mokyklų moksleivių laiko save sąžiningesniais, atkaklesniais, originalesniais, draugiškesniais ir patikimesniais nei vidutinis moksleivis (Hoorens, 1993, 1995).
- *Intelektas.* Dauguma žmonių laiko save aukštesnio intelekto, gražesniais ir kur kas mažiau prietaringais nei vidutinis tos pačios amžiaus grupės ar socialinės padėties atstovas (*Public Opinion*, 1984; Wylie, 1979). Tą, kuris kuo nors pranoksta kitus, žmonės paprastai vadina genijumi (Lassiter ir Munhall, 2001).
- *Tolerancija.* 1997 metais Gallupo instituto atliktoje apklausoje tik 14 procentų baltųjų amerikiečių teigė, kad jų išankstinis nusistatymas prieš juodaodžius skalėje nuo 0 iki 10 vertintinas 5 ar daugiau balų. Tačiau apskritai baltaodžiai manė, kad 44-ies procentų *kitų* baltųjų išankstinio nusistatymo prieš juodaodžius rodiklis yra aukštas (5 arba daugiau).
- *Parama tėvams.* Dauguma suaugusiųjų mano, kad jie padeda savo seniems tėvams daugiau nei jų broliai ar seserys (Lerner ir kiti, 1991).
- *Sveikata.* Los Andželo gyventojai laiko save sveikesniais nei dauguma jų kaimynų, o universiteto studentai paprastai yra įsitikinę, kad gyvens maždaug 10 metų ilgiau nei prognozuojama statistiškai (Larwood, 1978; C. R. Snyder, 1978).
- *Įžvalgumas.* Mes manome, kad kitų žmonių žodžiai bei darbai atskleidžia jų prigimtį. Mūsų *asmeninės* mintys – taip pat. Tad dauguma mūsų esame įsitikinę, kad kitus perprantame geriau nei jie mus. Taip pat manome, kad save pažįstame geriau nei kiti pažįsta save (Pronin ir kiti, 2001). Tik mažuma aukštųjų mokyklų studentų laiko save naivesniais ar patiklesniais už kitus, o daugelis mano, kad jie yra mažiau naivūs ir patiklūs (Levine, 2003).
- *Vairavimas.* Dauguma vairuotojų – netgi tie, kurie po autoavarijų buvo atsidūrę ligoninėje – yra įsitikinę, kad vairuoja saugiau ir yra labiau įgudę nei vidutinis vairuotojas (Guerin, 1994; McKenna ir Myers, 1997; Svenson, 1981). Dave Barry buvo teisus.

žmona pasiūlė, kad tuo rūpinčiausi aš, pagalvojau: „Hm? Aš ir taip tai darau 75 kartus iš 100". Tad paklausiau žmonos, kaip dažnai, jos manymu, ji surenkanti skalbinius. „O, – atsakė ji, – maždaug 75 kartus iš 100."

Subjektyvūs elgsenos aspektai (pavyzdžiui, „drausmingas") sužadina didesnį palankumą sau nei objektyvūs (pavyzdžiui, „punktualus"). Studentai dažnai laiko save geresniais ir intelektualesniais už kitus (Allison ir kiti, 1989;

Van Lange, 1991). O dauguma žmonių mano, kad jie labiau nei kiti *rūpinasi* aplinka, badaujančiais bei domisi socialinėmis problemomis, tačiau nemano, kad sprendžiant šias problemas *daugiau* aukoja laiko ir pinigų (White ir Plous, 1995). Išsilavinimas nepanaikina šališko palankumo sau; jis būdingas net socialiniams psichologams, manantiems, kad jie yra labiau etiški nei kolegos (Van Lange ir kiti, 1997).

Subjektyvios savybės padeda laisvai konstruoti savus sėkmės apibrėžimus (Dunning ir kiti, 1989, 1991). Vertindamas savo sportinius gebėjimus aš mąstau apie tai, kaip žaidžiu krepšinį, o ne apie tas skausmingas savaites, kurias praleidau kaip Mažosios lygos beisbolo žaidėjas, slapstydamasis aikštės dešinėje. Vertindamas savo „vadovavimo gebėjimus" aš įsivaizduoju garsų lyderį, kurio stilius panašus į mano. Apibrėždami neaiškius kriterijus savais terminais, kiekvienas iš mūsų manome veikią palyginti sėkmingai. Vienos stojamųjų į aukštąsias mokyklas egzaminų tarybos apklausos metu iš 829 000 abiturientų nė vienas savo gebėjimo sutarti su kitais (subjektyvi, pageidautina savybė) neįvertino kaip žemesnio už vidutinį, 60 procentų apklaustųjų sakė esą tarp 10 procentų geriausiųjų, o 25 procentai – tarp vieno procento geriausiųjų!

Savo įvaizdį stipriname ir sureikšmindami dalykus, kurie mums gerai sekasi. Tie, kurie jaučiasi esą „asai" studijuodami įvadinį informatikos kursą, visą semestrą labiau vertina raštingumą šioje srityje. Tie, kuriems nesiseka, bus labiau linkę niekinti kompiuterių fanatikus ir teigti, kad jų įvaizdžiui darbo su kompiuteriu įgūdžiai nebūtini (Hill ir kiti, 1989).

Žmonės žvelgia vienas į kitą su tam tikru ironišku šališkumu: paprastai save laikome mažiau šališku negu kitus (Ehrlinger ir kiti, 2005; Pronin ir kiti, 2002). Iš tikrųjų netgi manome esą mažiau pažeidžiami šališko palankumo sau! Pripažįstame kažkokį abstraktų šališkumą ir matome, kad kiti yra šališki. Bet paklausti apie tam tikrus bruožus ar elgesį (pavyzdžiui, vertindami savo pačių etiką ar patrauklumą), save vertiname kaip objektyvų.

Nepagrįstas optimizmas

Optimizmas – tai teigiamas požiūris į gyvenimą. „Optimistas, – pastebi H. Jacksonas Brownas (1990, p. 79), – kiekvieną rytą prieina prie lango ir sako: Labas rytas, Viešpatie. Pesimistas prieina prie lango ir sako: O Viešpatie, jau rytas!". Tačiau daugeliui mūsų, pasak Neilo Weinsteino (1980, 1982), būdingas „nepagrįstas optimizmas būsimų gyvenimo įvykių atžvilgiu". Iš dalies todėl, jog pesimistiškai vertina kitų žmonių likimus (Shepperd, 2003), studentai mano, jog jiems lengviau nei bendrakursiams pavyks gauti gerą darbą, didelę algą, įsigyti namą ir išvengti tokių bėdų, kaip alkoholizmas, infarktas nesulaukus 40 metų ar atleidimas iš darbo.

„Ateities vaizdai yra tokie rožiniai, kad nuo jų galėtų parausti net Pollyanna".
Shelley E. Taylor, *Positive Illusions*, 1989 („Teigiamos iliuzijos")

Linda Perloff (1987) pastebi, kad iliuzinis optimizmas padidina mūsų pažeidžiamumą. Manydami, kad esame atsparūs nelaimėms, nesiimame atsar-

gumo priemonių. Vienos apklausos metu 137 asmenys, padavę prašymus tuoktis, tiksliai įvertino, kad pusė santuokų baigiasi skyrybomis, tačiau tikimybę, kad išsiskirs patys, vertino 0 procentų (Baker ir Emery, 1993). Seksualiai aktyvios studentės, reguliariai nevartojančios kontraceptinių priemonių, manė, kad joms, priešingai nei kitoms bendramokslėms, gresia kur kas *mažesnis* nepageidaujamo nėštumo pavojus (Burger ir Burns, 1988). Škotijoje ir Jungtinėse Valstijose dauguma vyresnių paauglių mano, kad jie mažiau nei bendraamžiai rizikuoja užsikrėsti ŽIV (Abrams, 1991; Pryor ir Reeder, 1993).

Lengvabūdiškai nesinaudojantys saugos diržais, neigiantys rūkymo žalą ir užmezgantys nesėkmingus santykius primena mums, kad aklas optimizmas, kaip ir išdidumas, gali baigtis nelaime. Azartinių žaidimų mėgėjai optimistai būna atkaklesni už pesimistus net ir tada, kai vis dažniau pralaimi (Gibson ir Sanbonmatsu, 2004). Jei žmonės, dirbantys vertybinių popierių biržoje ar nekilnojamojo turto versle, mano, kad jų intuicija pranašesnė už konkurentų, jiems gali tekti skaudžiai nusivilti. Net XVII amžiaus ekonominio racionalumo propaguotojas Adamas Smithas numatė, kad žmonės pervertins savo galimybes pasipelnyti. Šis „absurdiškas tikėjimas savo sėkme, – sakė jis, – kyla iš išdidaus pasipūtimo, kuris būdingas daugumai žmonių, kai kalbama apie jų gebėjimus“ (Spiegel, 1971, p. 243).

Optimizmas akivaizdžiai nugali pesimizmą, skatindamas saviveiksmingumą bei teigiamai veikdamas sveikatą ir bendrąją savijautą (Armor ir Taylor, 1996; Segerstrom, 2001). Optimistai paprastai tiki, kad ateityje jie bus laimingesni, ir šis įsitikinimas tikrai padeda jaustis laimingiems dabar (Robinson ir Ryff, 1999). Jei buvo didesnė tikimybė, kad visus iššūkius nugalės ir išgyvens optimistiškai nusiteikę mūsų protėviai, o ne jų kaimynai pesimistai, nereikia stebėtis, kad esame linkę būti optimistais (Haselton ir Nettle, 2006).

Tuo tarpu truputis realizmo – arba **apsauginio pesimizmo**, kaip tai vadina Julie Norem (2000), gali apsaugoti nuo nemotyvuoto optimizmo pavojų. Įstojusieji į universitetą ir pervertinantys savo akademinius gabumus dažnai kenčia dėl savivertės sumažėjimo (Robins ir Beer, 2001). Apsauginis pesimizmas skatina būti pasirengusius sutikti problemas ir jas spręsti. Kinų patarlė sako: „Būk pasiruošęs pavojui, kol yra taika“. Perdėtu optimizmu trykštantiems studentams (kuriems dažniausiai lemta gauti blogesnius pažymius) praverstų truputis nepasitikėjimo savimi, nes tai paskatintų daugiau mokytis (Prohaska, 1994; Sparrell ir Shrauger, 1984). Per daug savimi pasitikintys studentai nepakankamai pasirengia egzaminui. Tokių pat gabumų, bet rūpestingesni jų kolegos, baimindamiesi susikirsti per egzaminą, įnirtingai mokosi ir gauna geresnius pažymius (Goodhart, 1986; Norem ir Cantor, 1986; Showers ir Ruben, 1987). Taigi naudingas ir pozityvus, ir negatyvus mąstymas. Išvada: kad sektųsi universitete ir už jo ribų, reikia viltį išsaugančio optimizmo ir poreikį stengtis palaikančio pesimizmo.

apsauginis pesimizmas (*defensive pessimism*) Problemų numatymo svarba prisitaikant ir nerimo nukreipimas veiksmingam elgesiui motyvuoti.

„O Dieve, būk mums maloningas ir išmokyk ramiai susitaikyti su dalykais, kurių negalima pakeisti, suteik drąsos pakeisti tai, ką reikėtų keisti, ir išminties atskirti vieną nuo kito.“

Reinhold Niebuhr, *The Serenity Prayer*, 1943 („Ramybės malda“)

Tariamas vienodumas ir išskirtinumas

tariamo vienodumo efektas (*false consensus effect*) Tendencija savo nuomones ir nepageidaujamus ar klaidingus poelgius pervertinti kaip visiems įprastus.

Mes turime keistą polinkį stiprinti savo įvaizdį pervertindami arba neįvertindami to, kad kiti mąsto bei veikia kaip ir mes. Mes stipriname savo poziciją pervertindami teigiamą kitų *nuomonę* apie mus. Šis reiškinys vadinamas **tariamo vienodumo efektu** (Krueger ir Clement, 1994; Marks ir Miller, 1987; Mullen ir Goethals, 1990). Jei pritariame Kanados referendumui ar remiame Naujosios Zelandijos nacionalinę partiją, mes pervertiname kitų žmonių bendramintiškumą, nes mums šito norisi (Babad ir kiti, 1992; Koestner, 1993). Pradedame manyti, jog visi viską supranta kaip ir mes.

Blogai pasielgę ar neatlikę užduoties, guodžiamės galvodami, kad tokios klaidos būdingos visiems. Kam nors pamelavęs, melagis tą *kitą* žmogų pradeda laikyti nesąžiningu (Sagarin ir kiti, 1998). Melagis spėja, kad ir kiti mąsto bei elgiasi taip kaip jis: „Aš meluoju, tačiau ar kiti nesielgia taip pat?“ Jei nuslepiame pajamas, norėdami mokėti mažesnius mokesčius, arba meluojame, kad nerūkome, tikriausiai perdėtai išpučiame panašiai besielgiančių žmonių skaičių. Jei pajuntame geismą kitam asmeniui, galime klaidingai tikėtis, jog ir šis panašiai reaguos. Keturi neseniai atlikti tyrimai rodo, kad:

- Žmonės, vogčiomis įslenkantys į dušą tuo metu, kai juo draudžiama naudotis, mano (dažniau nei nesimaudantieji), kad daug kas šitaip elgiasi (Monin ir Norton, 2003).
- Po sunkaus fizinio krūvio ištroškę žmonės įsivaizduoja, kad pasiklydusius labiau kamuoja troškulys nei alkis. Štai kodėl Leafo Van Boveno ir George Lowensteino (2003) atlikto tyrimo metu po treniruotės 88 procentai ištroškusių tiriamųjų spėjo, kad ir kiti norės gerti, o prieš treniruotę taip manė tik 57 procentai.
- Žmonės, kurių gyvenimas keičiasi, mano, kad keičiasi pasaulis. Sulaukusiems kūdikio tėvams pasaulis atrodo pavojingesnis. Besilaikantys dietos tiki, kad maistas per daug reklamuojamas (Eibach ir kiti, 2003).
- Slepiantys neigiamą požiūrį į kitą rasę mano, kad ir daugelis kitų yra susiformavę neigiamus stereotipus (Krueger, 1996). Tad mūsų įsitikinimai apie kitų žmonių stereotipus gali šį tą pasakyti ir apie mūsų pačių stereotipus.

„Visi sako, kad aš nuo galvos iki kojų esu iš plastiko. Negaliu stovėti šalia radiatoriaus, nes išsilydysiu. Įsidėjau (krūtų) implantus, tačiau Los Andžele taip daro absoliučiai visos“
Aktorė Pamela Anderson-Lee (cituota Talbert, 1997)

„Mes matome daiktus ne tokius, kokie jie yra, – rašoma Talmude. – Mes matome daiktus tokius, kokie esame patys.“

Tariamo vienodumo efektas gali pasireikšti todėl, kad išvados daromos remiantis ribotu skaičiumi žmonių, prie kurių priskiriame ir save (Dawes, 1990). Kodėl „neperkelti savęs į kitus“, kai turime nepakankamai informacijos; kodėl kitiems nepriskirti savo žinių ir savo reakcijos nepanaudoti kaip rakto, spėjant galimą kitų žmonių reakciją? Be to, mes esame labiau linkę tapatintis su tais, kurie mąsto ir elgiasi panašiai kaip mes, ir tuo remdamiesi vertiname aplinką.

Kai kalbame apie *gebėjimus* arba kai mums sekasi, dažniau pasireiškia **tariamo išskirtinumo efektas** (Goethals ir kiti, 1991). Mes pataikaujame savo įvaizdžiui, kai galvojame esą išskirtinai talentingi ir moralūs. Tad dažnai išgeriantys, tačiau saugos diržus prisisegantys asmenys *pervertina* (tariamas vienodumas) mėgėjų išgerti skaičių ir *nepakankamai įvertina* (tariamas išskirtinumas) prisisegančių saugos diržus skaičių (Suls ir kiti, 1988). Tad savo nesėkmes galime laikyti palyginti normaliu dalyku, o dorybes – labiau išskirtinėmis nei iš tiesų.

tariamo išskirtinumo efektas (*false uniqueness effect*) Tendencija nepakankamai vertinti savo gebėjimų, pageidautino arba sėkmingo elgesio panašumą į kitus žmones.

Apibendrindami pasakysime, kad savigyra, iliuzinis optimizmas ir tariamas vienodumas yra pagrindinis šališko palankumo sau šaltinis (žr. 2.11 paveikslą).

Kas yra šališkas palankumas sau

Kodėl žmonės pervertina savo privalumus? Vienas iš galimų paaiškinimų – kad šališkas palankumas sau yra šalutinis informacijos apie save patį apdorojimo ir įsiminimo proceso produktas. Lyginant save su kitais reikia pastebėti, įvertinti bei prisiminti kitų ir savo poelgius. Be to, yra daugybė galimybių suklysti apdorojant informaciją (Chambers ir Windschitl, 2004).

Prisiminkime tyrimus, kurių metu buvo pastebėta, jog abu sutuoktiniai mano atlieką didesnę namų ruošos darbų dalį. Ar taip nėra todėl, kad, kaip teigia Michaelas Rossas ir Fiore Sicoly (1979), mes geriau prisimename tai, ką darėme, nei tai, ko nedarėme arba tik stebėjome, kaip daro kiti? Aš lengvai įsivaizduoju, kaip surenku skalbinius, tačiau blogiau prisimenu, kad pamiršdavau tai padaryti.

Šališkas palankumas sau	Pavyzdys
Nuomonė, kad sėkmės sulaukėme dėl savo gabumų bei įdėtų pastangų, o nesisekė, nes stigo laimės ir pakenkė išorinės aplinkybės	Labai gerai išlaikiau istorijos egzaminą todėl, kad daug mokiausi. Kadangi dėstytojas buvo neobjektyvus, sociologijos egzaminą išlaikiau patenkinamai.
Palankesnis savęs vertinimas	Savo tėvams aš esu geresnis negu sesuo.
Nepagrįstas optimizmas	Nors 50 proc. santuokų išyra, žinau, jog manoji ilgai bus laiminga.
Tariamas vienodumas ir išskirtinumas	Žinau, kad dauguma žmonių pritars man, jog klimato atšilimas kelia grėsmę.

2.11 PAVEIKSLAS
Šališko palankumo sau poveikis

Tad ar šališkas suvokimas yra paprasčiausia suvokimo klaida, emocinis nukrypimas, atsirandantis apdorojant informaciją? O gal taip pasireiškia mūsų egoistiniai *motyvai*? Moksliniai tyrimai atskleidė, kad mes turime daugybę motyvų. Norėdami save pažinti, stengiamės įvertinti savo kompetenciją (Dunning, 1995). Siekdami save sutvirtinti, stengiamės *patikrinti* savojo Aš sampratą (Sanitioso ir kiti, 1990; Swann, 1996, 1997). Teisindamiesi būname ypač suinteresuoti sustiprinti savo įvaizdį (Sedikides, 1993). Savęs vertinimo motyvacija stiprina šališką palankumą sau. Kaip mano psichologas Danielis Batsonas (2006), „galva yra širdies tęsinys".

Mintys apie savęs vertinimą ir šališką palankumą sau

Esu tikras, kad jūs, kaip ir kiti skaitytojai, pastebėsite, jog šališkas palankumas sau arba mažina jūsų pačių atsitiktinį neadekvatumo pojūtį, arba prieštarauja jam. Nėra abejonių, kad šališko palankumo sau veikiami žmonės gali jaustis menkesni už kitus, ypač tuos, kuriems geriau sekasi, kurie yra patrauklesni ar profesionalesni. Ir ne kiekvienas veikia vadovaudamasis šališku palankumu sau. Kai kuriuos žmones *iš tiesų* kamuoja menka savivertė. Teigiama savivertė duoda tam tikros naudos.

Padedantis prisitaikyti šališkas palankumas sau

Savęs vertinimas turi ne tik tamsiąją pusę, bet ir šviesiąją. Kai atsitinka malonūs dalykai, gerai save vertinantys žmonės labiau nei neįvertinantys stengiasi būti malonūs ir palaikyti teigiamas emocijas (Wood ir kiti, 2003). „Tikėdamas, kad jis yra talentingesnis ir turi daugiau teigiamų savybių nei kolegos, žmogus gali būti geros nuomonės apie save ir teigiamas požiūris jam padės grumtis su kasdiene įtampa", – teigia Shelley Taylor ir jos bendradarbiai (2003).

Šališkas palankumas sau ir su juo susiję pasiteisinimai taip pat saugo nuo depresijos ir biologinių streso pasekmių (Snyder ir Higgins, 1988; Taylor ir kiti, 2003). Gerai nusiteikę žmonės būna palankūs ir sau. Jie pateisina save, jei nesiseka eksperimento metu, arba suvokia save kaip labiau valdančius situaciją negu yra iš tikrųjų. Kai žmonės vertina save ir kitų požiūrį į save būdami prislėgti, jie neskuba girtis (daugiau apie tai – 14 skyriuje).

Šališkas palankumas sau padeda sušvelninti neigiamus streso padarinius. Bonanno ir jo kolegos (2005) vertino darbuotojų, kurie išsigelbėjo iš Pasaulio prekybos centro po rugsėjo 11-osios teroro išpuolio, emocinį atsparumą. Mokslininkai nustatė, kad atspariausi buvo tie, kurie mokėjo pabrėžti savo vertę.

Jeffas Greenbergas, Sheldonas Solomonas ir Tomas Pyszczynskis (1997) savo „baimės valdymo teorijoje" nurodo kitą priežastį, kodėl teigiama savivertė susijusi su prisitaikymu – ji slopina nerimą bei mirties baimę. Vaikystėje išmokstame, kad jei laikysimės tėvų nustatytų taisyklių, būsime mylimi ir

globojami; jei nesilaikysime, mūsų gali nemylėti ir negloboti. Todėl gerą elgesį siejame su saugumo pojūčiu. Greenbergas ir jo kolegos teigia, kad teigiama savivertė – kai manome esą geri ir saugūs – netgi padeda išvengti mirties baimės. Jų tyrimai rodo, kad priminimas, jog esame mirtingi (tarkime, parašant trumpą rašinį apie mirtį), stiprina pojūtį, kad esame vertingi. Be to, susidūrus su grėsme, savivertė slopina nerimą.

Kaip rodo nauji depresijos ir nerimo tyrimai, sau padedančios įžvalgos gali teikti praktinę išmintį. Galbūt teisinga tikėti, kad esame išmintingesni, stipresni ir socialiniu požiūru labiau klestintys nei yra iš tiesų. Apgavikai gali sėkmingiau vaidinti sąžiningus, jei jie tiki esą garbingi. Tikėjimas savo pranašumu taip pat gali skatinti siekti daugiau – kuriant išsipildančias pranašystes – ir sunkiu metu išsaugoti viltį.

Trukdantis prisitaikyti šališkas palankumas sau

Nors sau padedantis išdidumas gali apsaugoti nuo depresijos, kartais jis gali trukdyti prisitaikyti. Tie, kurie dėl savo socialinių problemų kaltina kitus, dažnai jaučiasi nelaimingesni už tuos, kurie pripažįsta savo klaidas (C. A. Anderson ir kiti, 1983; Newman ir Langer, 1981; Peterson ir kiti, 1981).

Barry Schlenkerio (1976; Schlenker ir Miller, 1977a, 1977b) atlikti tyrimai parodė, kaip savanaudiškumas gali apnuodyti kolektyvą. Studijų laikais Schlenkeris buvo roko grupės gitaristas ir pastebėjo, kad „roko grupių nariai dažniausiai pervertina savo indėlį į kolektyvo sėkmę ir nepakankamai – į nesėkmę. Mačiau, kaip daug gerų grupių išyra dėl problemų, kurias sukelia panašaus pobūdžio puikybė". Vėliau, dirbdamas Floridos universiteto socialinės psichologijos dėstytoju, Schlenkeris tyrė savanaudiškumo apraiškas. Devynių eksperimentų metu grupei žmonių jis pateikdavo tą pačią užduotį. Po to melagingai informuodavo, kad jų grupei pavyko arba ne. Sėkmingai užduotį įveikusių grupių nariai dažniau tvirtindavo, kad jie jaučiasi atsakingi už grupės rezultatus nei tariamai užduoties neįvykdžiusių grupių nariai.

„Pergalė suranda šimtą tėvų, tačiau pralaimėjimas yra našlaitis".

Grafas Galeazzo Ciano, *The Ciano Diaries*, 1938 („Ciano dienoraščiai")

Jei dauguma grupės narių mano, kad jiems per mažai mokama, kad jie nepakankamai vertinami, gali kilti nesutarimai ir pavydas. Universitetų vadovai ir dekanai pripažįsta šį reiškinį. Devyniasdešimt ar daugiau procentų aukštųjų mokyklų dėstytojų laiko save pranašesniais už kolegas (Blackburn ir kiti, 1980; Cross, 1977). Todėl kai paskelbiama, kad bus didinami atlyginimai ir jie padidėja pusei arba dar mažesnei daliai kolektyvo, daugelis pajunta neteisybę.

Šališkas palankumas sau taip pat lemia nepagrįstai gerą nuomonę apie savo *grupę*. Šis reiškinys vadinamas **šališku palankumu grupei**. Kai grupės panašios, savąją kiekvienas laiko pranašesne (Codol, 1976; Jourden ir Heath, 1996; Taylor ir Doria, 1981).

šališkas palankumas grupei (*group-serving bias*) Grupei nepriklausančių narių teigiamų poelgių aiškinimas išorinėmis priežastimis; neigiamų poelgių priskyrimas jų charakteriui (pateisinant tokius pat savo grupės narių poelgius).

- Dauguma universiteto studenčių klubo narių mano, kad jų kolegės yra ne tokios pasipūtėlės ir snobės, kaip kitų klubų narės (Biernat ir kiti, 1996).

„Svetimas ydas turime prieš akis, o savas – už nugaros“.
Seneka, *De Ira*, 43 m. po Kr.

- 53 procentai suaugusių olandų savo santuoką ar gyvenimą nesusituokus laiko labiau pavykusiu nei daugumos kitų; tik vienas procentas mano, kad jie gyvena blogiau (Buunk ir van der Eijnden, 1997).
- Šešiasdešimt šeši procentai amerikiečių savo vyriausio vaiko lankomą mokyklą vertina labai gerai arba gerai. Tačiau beveik tiek pat – šešiasdešimt keturi procentai – šalies mokyklas apskritai vertina patenkinamai (Whitman, 1996).
- Dauguma korporacijų prezidentų ir gamybos vadovų pernelyg optimistiškai prognozuoja savo įmonės gamybos apimtis bei plėtrą (Kidd ir Morgan, 1969; Larwood ir Whittaker, 1977).

Nieko nauja, kad žmonės save ir savo grupę vertina palankiai. Antikinėse graikų dramose tragizmo šaltinis buvo *hubris* – puikybė. Kaip mūsų eksperimentų, taip ir graikų tragedijų herojai nebuvo sąmoningai blogi; tiesiog jie buvo per daug geros nuomonės apie save. Literatūroje nuolatos vaizduojami puikybės spąstai. Teologai puikybę nuo seno laiko pirmąja iš septynių didžiųjų nuodėmių.

„Apsimestinis nuolankumas yra savęs menkinimas. Tikrasis nuolankumas yra sąmoningas kitų didingumo pripažinimas.“
Jonathan Sacks, Didžiosios Britanijos vyriausiasis rabinas, 2000

Jei puikybė gimininga šališkam palankumui sau, tai kas tada yra nuolankumas? Ar tai savęs niekinimas? Nuolankumas nereiškia, jog gražūs žmonės stengiasi įtikėti esą bjaurūs, o protingi – įtikinti save, kad jie lėtapėdžiai. Apsimestinis kuklumas iš tiesų gali būti puikybės priedanga. (Jamesas Friedrichas [1996] teigia, kad dauguma studentų puikuojasi esą geresni, nes nepasirodo, kad yra geresni!) Tikras nuolankumas labiau panašus į negalvojimą apie save nei į apsimestinį kuklumą. Jis leidžia žmogui laisvai džiaugtis savo gabumais ir taip pat nuoširdžiai pripažinti kitų žmonių talentus.

APIBENDRINIMAS
Šališkas palankumas sau

- Nors manoma, kad dauguma žmonių per mažai save vertina, mokslininkai pastebi, kad iš tiesų būdingesnis yra **šališkas palankumas sau**. Eksperimentai ir praktika rodo, kad dėl nesėkmių dažnai kaltiname aplinkybes, o sėkmę vertiname kaip savo nuopelną.
- Dauguma žmonių save laiko geresniais už kitus įvairių pageidautinų savybių bei gebėjimų prasme.
- Pasitikėdami savimi, mes nepagrįstai optimistiškai žiūrime į savo ateitį.
- Mes pervertiname savo nuomonių ir keistumų panašumą į kitų (**tariamas vienodumas**) ir tuo pat metu nepakankamai vertiname savo gebėjimų bei dorybių panašumą į kitų žmonių (**tariamas išskirtinumas**).
- Iš dalies toks supratimas kyla iš noro stiprinti savivertę, kuri saugo nuo depresijos, tačiau skatina klaidingus vertinimus ir kursto grupių konfliktus.
- Šališkas palankumas sau gali padėti prisitaikyti, pasimėgauti maloniais gyvenimo įvykiais. Kai nutinka kas nors bloga, pasireiškia trukdantis prisitaikyti šališko palankumo sau aspektas – kitų kaltinimas ar jausmas, kad esame apgauti negavę to, ko „nusipelnėme“.

Prisistatymas

Atrodo, jog žmonės linkę ne tik pernelyg gerai galvoti apie save, bet ir kitiems save šitaip pateikti. Kaip „įspūdžio valdymo" taktika gali sąlygoti apsimestinį kuklumą ir neperspektyvią elgseną?

Jau matėme, kad savasis Aš yra mūsų pasaulio centras, kad savęs vertinimas ir saviveiksmingumas duoda naudos, tačiau puikybė skatina pervertinti save. Galbūt jums kilo klausimas, ar gyrimasis visada būna nuoširdus. Ar žmonės ir jaučia tai, ką sako? O gal jie užsideda gražią kaukę, kai nepasitiki savimi?

Tariamas kuklumas

Iš tiesų yra duomenų, kad žmonės kartais pristato save kitaip, nei jaučiasi esą. Tačiau akivaizdžiausias pavyzdys yra ne apgaulingas išdidumas, o tariamas kuklumas. Galbūt prisimenate, kaip kas nors ne gyrėsi, o menkino save. Toks susimenkinimas gali reikšti subtiliai slepiamą egoizmą, nes būtent taip išprovokuojamos paguodžiančios „tiesos". Pasakę „jaučiausi it kvailys", galite paskatinti draugą jus užtikrinti: „Tu viską padarei teisingai!" Netgi tokia pastaba kaip „o, kad aš nebūčiau toks bjaurus", gali išprovokuoti bent jau tokią reakciją: „Nusiramink. Pažįstu dar negražesnių".

Yra dar viena priežastis, dėl kurios žmonės menkina save ir giria kitus. Sumenkinus savo gebėjimus, galima sumažinti darbdavių keliamus reikalavimus ir darbo apimtį (Gibson ir Sachau, 2000). Įsivaizduokime trenerį, kuris prieš svarbias varžybas giria varžovą. Ar jis nuoširdus? Kai treneris viešai liaupsina savo priešininkus, jis demonstruoja kuklumą bei gerą sportinę dvasią ir siekia palankaus vertinimo nepriklausomai nuo būsimo rezultato. Tokiu būdu pergalė tampa pagyrimo vertu pasiekimu, o pralaimėjimą galima pateisinti „puikia varžovų gynyba". Kuklumas, sakė XVII a. filosofas Francis Baconas, yra tik viena iš „puikavimosi meno" rūšių.

„Nuolankumas dažnai būna tik triukas, kuriuo išdidumas žemina save, kad vėliau išaukštintų."
La Rochefoucauld, *Maxims*, 1665 („Maksimos")

Robertas Gouldas, Paulas Brounsteinas ir Haroldas Sigallas (1977) pastebėjo, kad laboratorinėje diskusijoje Merilendo universiteto studentai liaupsino savo galimą oponentą, tačiau tik viešai. Anonimiškai savo būsimo oponento gabumus jie vertino kur kas nuosaikiau.

Su tariamu kuklumu žmonės pasakoja ir apie savo laimėjimus. Per apdovanojimų ceremoniją pagerbtieji kilniai dėkoja kitiems už paramą. Gavusi Akademijos prizą, Maureen Stapleton pareiškė dėkojanti „savo šeimai, vaikams, draugams ir visiems, kuriuos kada nors buvau sutikusi savo gyvenime". Ar toks dosnus dalijimasis nuopelnais neprieštarauja gerai žinomam faktui, jog sėkmę žmonės mielai priskiria savo pastangoms ir kompetencijai?

Norėdami atsakyti į šį klausimą, Roy Baumeisteris ir Stacey Ilko (1995) pasiūlė studentams aprašyti jiems svarbią sėkmingą patirtį. Tie, kurių buvo paprašyta nurodyti pavardes ir kurie tikėjosi, kad jų pasakojimas bus viešai perskaitytas, dažnai paminėdavo, jog sulaukė pagalbos ar emocinio palaiky-

mo. Tie, kurie rašė anonimiškai, retai apie tai užsimindavo; jie mieliau šiuos pasiekimus priskirdavo sau. Baumeisteriui ir Ilko šie rezultatai pasufleravo idėją apie „paviršutinišką dėkingumą" – nenuoširdžiai reiškiamą dėkingumą siekiant sudaryti nuolankumo *įspūdį*, nors širdies gilumoje studentai nuopelnus skyrė sau.

Paviršutiniškas dėkingumas gali pasireikšti tada, kai mes, panašiai kaip Maureen Stapleton, pranokstame aplinkinius ir nesmagiai jaučiamės dėl kitų žmonių mums reiškiamų jausmų. Jei manome, kad kiti žmonės dėl mūsų sėkmės pradės mums pavydėti arba niekinti – reiškinys, kurį Julia Exline ir Marci Lobel (1999) vadina „pranašumo pavojumi" – galime sumenkinti savo laimėjimus ir pademonstruoti dėkingumą. Labai daug pasiekę natūraliai tampa kuklūs.

Savęs menkinimas

Kartais žmonės mažina sėkmės galimybes susikurdami įvairias kliūtis sėkmei ir daro tai toli gražu ne norėdami sau pakenkti, o apsisaugoti (Arkin ir kiti, 1986; Baumeister ir Scher, 1988; Rhodewalt, 1987): „Iš tiesų aš nesu nevykėlis – viskas būtų buvę gerai, jei ne ši problema ".

„Be bandymų nebūna nesėkmių; be nesėkmių nebūna pažeminimo."
William James, *Principles of Psychology*, 1890 („Psichologijos principai")

Kodėl žmonės turėtų kenkti sau neperspektyviu elgesiu? Prisiminkite, kad uoliai saugome savo įvaizdį, dėl nesėkmių kaltindami aplinkybes. Ar suprantate, kodėl *bijodami nesėkmės* per pokalbį dėl darbo žmonės gali iki išnaktų lėbauti, o užuot ruošęsi sunkiam egzaminui, žaisti kompiuterinius žaidimus? Kai savo paties įvaizdis priklauso nuo veiklos rezultatų, nesėkmė sunkiau išgyvenama, jei buvo stengtasi, nei atvirkščiai – nieko nedarius, bet iš anksto parengus pasiaiškinimą. Jei patiriame nesėkmę save kokiu nors būdu menkindami, galime guostis, kad esame kompetentingi; o jei tokiomis aplinkybėmis pasiseka, mūsų savivaizdis gali sustiprėti. Menkinimas apsaugo ir savivertę, ir įvaizdį, leisdamas mums dėl nesėkmės kaltinti laikinas ar mums nepavaldžias aplinkybes („Blogai jaučiausi"; „Praėjusią naktį vėlai grįžau"), o ne talento ar gebėjimų stoką.

savęs menkinimas (*self-handicapping*) Savo įvaizdžio saugojimas elgiantis taip, kad patyrus nesėkmę būtų lengviau pasiaiškinti.

Ši Steveno Berglaso ir Edwardo Joneso (1978) pasiūlyta **savęs menkinimo** teorija pasitvirtino. Buvo atliktas toks eksperimentas: tiriamiesiems pasakyta, jog bus stebimas ryšys tarp vaistų poveikio ir intelektinės veiklos. Įsivaizduokite, jog esate vienas iš eksperimente dalyvaujančių Diuko universiteto studentų. Jūs atsakote į sunkius gebėjimų testo klausimus ir jums pasakoma: „Jūsų rezultatai – vieni geriausių!" Jaučiatės neįtikėtinai. Prieš atsakant į kitus klausimus jums siūloma pasirinkti vieną iš dviejų preparatų – skatinantį intelektinę veiklą arba slopinantį. Kurį pasirinksite? Dauguma studentų pasirinko preparatą, kuris turėtų trikdyti jų mąstymą, ir šitaip susikūrė palankias aplinkybes galimai nesėkmei pateisinti. Mokslininkai užfiksavo ir kitų savęs menkinimo būdų. Baimindamiesi nesėkmės, žmonės yra linkę:

- Nepakankamai rengtis svarbioms individualioms sportinėms varžyboms (Rhodewalt ir kiti, 1984)

- Suteikti savo oponentui palankesnę padėtį (Shepperd ir Arkin, 1991)
- Nerodyti pastangų pradžioje, kad nesužadintų lūkesčių, kurių gali nepateisinti (Baumgardner ir Brownlee, 1987)
- Nedėti visų pastangų vykdant sunkią, įsitraukimo reikalaujančią užduotį (Hormuth, 1986; Pyszczynski ir Greenberg, 1987; Riggs, 1992; Turner ir Pratkanis, 1993).

„Jei stengeisi suklysti ir tau pavyko, ką gi tu patyrei?"
Nežinomas autorius

Įspūdžio valdymas

Pralaimėjusi jaunesnėms varžovėms, teniso žvaigždė Martina Navratilova prisipažino: „Bijojau žaisti iš visų jėgų... Labai bijojau sužinoti, kad jos gali nugalėti mane tada, kai žaidžiu iš visų jėgų, nes jei jos tai gali, su manimi viskas baigta" (Frankel ir Snyder, 1987).

Šališkas palankumas sau, tariamas kuklumas ir savęs menkinimas atspindi rūpinimąsi savo įvaizdžiu. Mes įvairiai manipuliuojame savo kuriamu įspūdžiu ir nepriklausomai nuo to, ar norime įbauginti, ar pasirodyti bejėgiai, esame socialiniai gyvūnai, vaidinantys publikai.

Prisistatymas – tai mūsų pageidaujamo įvaizdžio pateikimas kitiems ir patiems sau. Mes valdome savo kuriamus įspūdžius. Mes atleidžiame, pateisiname arba atsiprašome, kad sutvirtintume savo savivertę ir patikrintume savo įvaizdį (Schlenker ir Weigold, 1992). Pažįstamose situacijose tai vyksta nesąmoningai. Nepažįstamose – pavyzdžiui, pobūvyje su žmonėmis, kuriems norime patikti, arba kai kalbamės su žmogumi, kurį įsimylėjome, rūpestis dėl keliamo įspūdžio labai sustiprėja, todėl nebūname tokie kuklūs, kaip su draugais, kurie mus gerai pažįsta (Leary ir kiti, 1994; Tice ir kiti, 1995). Kiti netgi ruošdamiesi fotografuotis išmėgina prieš veidrodį įvairias minas. Taip elgiamės net jei aktyvus savęs pristatymas eikvoja energiją ir tai gali būti sumažėjusio veiksmingumo priežastis. Pavyzdžiui, sumažėja atkaklumas dalyvaujant varginančiame eksperimente arba pasidaro sunkiau valdyti emocijas (Vohs ir kiti, 2005).

prisistatymas (*self-presentation*) Saviraiškos aktas ir elgsena, kuria siekiama sudaryti palankų arba savo idealus atitinkantį įspūdį.

Jei žmonės taip rūpinasi savo įvaizdžiu, nenuostabu, kad jie gali menkinti save, kad nesėkmė nesumenkintų įvaizdžio. Taip pat nenuostabu, kad žmonės kenkia savo sveikatai – deginasi, nors nuo to oda greičiau sensta ir padidėja pavojus susirgti odos vėžiu; tampa anoreksikais; pasiduoda kolegų spaudimui rūkyti, gerti, vartoti narkotikus (Leary ir kiti, 1994). Nenuostabu, jog žmonės būna kuklesni kilus pavojui, kad juos, pavydžiui, gali demaskuoti savivertę tiriantys ekspertai (Arkin ir kiti, 1980; Riess ir kiti, 1981; Weary ir kiti, 1982). Profesorė Smith sako mažiau pabrėžianti savo darbo reikšmingumą, kai jį pristato profesionaliems kolegoms, nei tada, kai šį darbą pateikia studentams.

Kai kuriems žmonėms sąmoningas prisistatymas yra gyvenimo būdas. Jie nuolatos stebi savo elgseną, fiksuoja aplinkinių reakcijas ir atitinkamai modeliuoja savo socialinę raišką, kad gautų pageidaujamą efektą. Gavę aukštą

savo elgesio tikrinimas (*self-monitoring*) Savikontrolė siekiant sukurti norimą įspūdį.

įvertį pagal **savo elgesio tikrinimo** skalę (pavyzdžiui, kurie sutinka su teiginiu: „Esu linkęs būti toks, kokį žmonės nori mane matyti") elgiasi tarsi socialiniai chameleonai – jie keičia savo elgseną priklausomai nuo aplinkybių (Gangestad ir Snyder, 2000; Snyder, 1987). Prisitaikydami prie aplinkybių jie paprastai išreiškia nuostatas, kuriomis iš tiesų nesivadovauja (Zanna ir Olson, 1982). Būdami tarp žmonių jie nesistengia vadovautis savo nuostatomis. Kaip pastebėjo Markas Leary (2004), dažnai tikrasis Aš skiriasi nuo to, kurį demonstruojame kitiems.

Menkiau save tikrinantys mažiau rūpinasi tuo, ką apie juos mano kiti. Jie labiau stebi savo vidines reakcijas, todėl dažniau kalba ir veikia taip, kaip jaučia ir mano esą reikalinga (McCann ir Hancock, 1983). Paklausti, ką jie galvoja apie gėjų šeimas, tokie žmonės pasako, ką iš tiesų mano, nekreipdami dėmesio į kitų įsitikinimus (Klein ir kiti, 2004). Galite įsivaizduoti, kad mažai savo elgesį tikrinantis žmogus atrodo kaip bejausmis stuobrys, o labai tikrinantis savo elgesį gali elgtis nesąžiningai, kaip apgavikas. Dauguma mūsų esame tarp šių kraštutinumų.

„Viešoji nuomonė visada yra tironiškesnė atžvilgiu tų, kurie akivaizdžiai jos bijo, nei tų, kurie yra jai abejingi."
Bertrand Russell, *The Conquest of Happiness*, 1930 („Laimės užkariavimas")

Pateikti save taip, kad sukurtume pageidaujamą įspūdį, yra subtilus menas. Žmonės nori, kad juos laikytų gabiais, tačiau tuo pat metu ir kukliais bei sąžiningais (Carlston ir Shovar, 1983). Kuklumas daro gerą įspūdį, o įkyrus gyrimasis – blogą. Tai gimdo apsimestinio kuklumo fenomeną: mes dažnai demonstruojame mažesnę savivertę nei patys iš tiesų jaučiame (Miller ir Schlenker, 1985). Tačiau kai mums kas nors ypač gerai pavyksta, apsimestinis kuklumas („pavyko, bet kas čia tokio") gali būti suprastas kaip vaidyba. Norint padaryti gerą įspūdį – parodyti, kad esame kuklūs, tačiau kompetentingi – reikia įgūdžių.

„Jei beisbolo aikštėje kamuoliukas į galvą pataiko amerikiečiui, jis kelia bylą. Jei kamuoliukas į galvą trenkia japonui, šis sako: „Man tai teikia garbę. Aš pats kaltas. Man ten nereikėjo stovėti."
Oficialusis Japonijos teisininkų asociacijos atstovas Koji Ynase apie tai, kodėl jo šalyje teisininkų yra perpus mažiau negu Vašingtone ir jo priemiesčiuose, *Newsweek*, 1996, vasario 26

Labiausiai save kukliais vaizduoja tų kultūrų atstovai, kuriose vertinamas santūrumas, pavyzdžiui, Kinijoje ir Japonijoje (Heine, 2005; Mezulis ir kiti, 2004). Kinijoje ir Japonijoje būdingas mažesnis šališkas palankumas sau. Vaikai čia išmoksta dalytis sėkme ir prisiimti atsakomybę už nesėkmę. „Jei man nepavyko, tai yra mano, o ne grupės kaltė" (Anderson, 1999).

Nepaisant noro tinkamai prisistatyti, viso pasaulio žmonės rūpinasi savo prestižu (Brown, 2003; Sedikides ir kiti, 2005). Buvo pastebėta, kad šališkas palankumas sau būdingas olandų moksleiviams ir studentams, belgų krepšininkams, Indijos induistams, japonų studentams ir vairuotojams, Izraelio ir Singapūro moksleiviams, Australijos studentams ir darbininkams, Kinijos studentams, Honkongo studentams ir sporto žurnalistams bei visų amžiaus grupių prancūzams (Brown ir Kobayashi, 2002, 2003; Codol, 1976; de Vries ir van Knippenberg, 1987; Falbo ir kiti, 1997; Feather, 1983; Hagiwara, 1983; Hallahan ir kiti, 1997; Yik ir kiti, 1998; Jain, 1990; Liebrand ir kiti, 1986; Lefebvre, 1979; Murphy-Berman ir Sharma, 1986; Sedikides ir kiti, 2003, abėcėlės tvarka).

APIBENDRINIMAS
Prisistatymas

- Būdami socialiniai gyvūnai, savo žodžius ir veiksmus deriname prie auditorijos. Mes stebime save, savo veiklą ir kreipiame ją pageidaujamam įspūdžiui sukurti.
- Tokia įspūdžio valdymo taktika paaiškina tariamą kuklumą, kai žmonės menkina save, liaupsina būsimus konkurentus arba viešai priskiria nuopelnus kitiems, nors patys mano kitaip.
- Kartais žmonės menkina save, kad apsaugotų savivertę ir galėtų pasiteisinti ištikus nesėkmei.
- Prisistatymas rodo norą sukurti gerą savo įvaizdį ir išorinei (aplinkai), ir vidinei (sau patiems) auditorijai. Nuolat save stebintys asmenys savo elgesį pritaiko konkrečiai išorinei auditorijai, o nepasižymintys savistaba nesistengia to daryti ir todėl gali pasirodyti netaktiški.

Post scriptum: dvejopa tiesa – išdidumo pavojai, teigiamo mąstymo galia

Šiame skyriuje buvo pateiktos dvi įsimintinos teorijos – apie saviveiksmingumą ir šališką palankumą sau. Teorija apie saviveiksmingumą skatina neprarasti vilties nepalankiose situacijose. Net jei iš karto nepasisekė, privalome atkakliai siekti savo tikslo ir neleisti, kad nepasitikėjimas savimi pakenktų. Stipri savivertė taip pat padeda prisitaikyti. Kai tikime savimi, mažesnė tikimybė susirgti depresija ir didesnė – sulaukti sėkmės.

Teorija apie iliuzinį optimizmą ir kitas šališko palankumo sau formas primena, kad norint suprasti savąjį Aš socialiniame pasaulyje saviveiksmingumo neužtenka. Teigiamas mąstymas gali būti rezultatyvus tik tada, kai dėl nesėkmingos santuokos, neturto ar depresijos atsakomybę prisiimame sau. Kokia gėda! Jei tik būtume labiau pasistengę, buvę drausmingesni, ne tokie kvaili... Jei neprisipažįstame, kad kartais sunkumai atspindi socialinės aplinkos despotizmą, gali kilti pagunda teigti, jog žmonės patys kalti dėl savo problemų ir nesėkmių arba netgi per aštriai kaltinti save už nesėkmes. Didžiausi lūkesčiai gimdo ne tik didžiausius pasiekimus, bet ir didžiausius nusivylimus.

Ši dvejopa – saviveiksmingumo ir šališko palankumo sau – tiesa primena tai, apie ką Pascalis mąstė prieš 300 metų: nė viena tiesa nėra savaime pakankama, nes pasaulis sudėtingas. Bet kuri tiesa, atskirta nuo ją papildančios, yra tik pusė tiesos.

3 Socialiniai įsitikinimai ir vertinimai

2005 metais praūžus uraganui „Katrina“ televizija rodė vaizdus, kaip neturtingi juodaodžiai gyventojai be maisto ir vandens įstrigę Naujojo Orleano sporto rūmuose ir Susirinkimų namuose siautėjant visuotinei suirutei. Televizijos žurnalistai be problemų patekdavo į Naująjį Orleaną, filmuodavo pagalbos maldaujančius žmones, o valdžios institucijoms paslaptingai nesisekė suteikti pagalbą ir parūpinti autobusus evakuacijai.

Po daugelio dienų, kai mirė dešimtys žmonių, o jų kūnai buvo palikti gatvėse, pagalbos pagaliau buvo sulaukta, o visuomenė ėmė kaltinti valdžią. Kuo galima paaiškinti vėlavimą padėti? Vietos valdžios neveiksnumu? Prezidento, kuris tuo metu, kai užgriuvo uraganas, atostogavo, beširdiškumu? „George Bushas nesirūpina juodaodžiais“, per televizijos labdaros koncertą uragano aukoms paremti teigė repo žvaigždė Kanye Westas. Ar vyriausybė būtų greičiau suteikusi pagalbą, jei dauguma aukų būtų baltaodžiai? Tokiai nuomonei pritarė du trečdaliai nacionalinėje apklausoje dalyvavusių afrikiečių kilmės amerikiečių (Bumiller, 2005). Trys iš keturių baltųjų amerikiečių nesutiko, kad lėtą vyriausybės reakciją galima sieti su nukentėjusiųjų rase. „Audra nieko nediskriminuoja, to nedarysime ir teikdami pagalbą“, – užtikrino prezidentas Bushas.

Tokie įsitikinimai visuomenėje natūraliai susiformuoja, kai

- *suvokiame* ir prisimename įvykius, laikydamiesi savo prielaidų;
- *vertiname* įvykius, pasikliaudami savo intuicija, numanomomis taisyklėmis, kurios nukreipia nuomonę, savo nuotaikomis;
- *aiškiname* įvykius, kartais priskirdami juos situacijos, o kartais – asmenybės įtakai;
- *tikimės* įvykių, o tai kartais juos prišaukia.

Šiame skyriuje nagrinėsime, kaip suvokiame, vertiname, aiškiname savo gyvenimą visuomenėje ir kaip mūsų lūkesčiai veikia kitus žmones.

Kaip suvokiame savo socialinę aplinką?

Neįtikėtini mokslinių tyrimų rezultatai atskleidžia, kad dėl išankstinio vertinimo mūsų suvokimas ir interpretacija gali būti tendencinga, o klaidinga informacija gali būti tendencingų prisiminimų priežastimi.

Pirmame skyriuje atkreipėme dėmesį į reikšmingą faktą apie žmogaus protą – mūsų išankstinė nuomonė sąlygoja informacijos suvokimą bei interpretaciją. Savo pasaulį kuriame žiūrėdami pro teorijos akinius. „Žinoma, išanks-

tinė nuomonė svarbi", – sutinka žmonės, tačiau jie nepajėgia suvokti jos poveikio masto.

Žvilgtelėkime į vieną kitą provokacinį eksperimentą. Vienoje grupėje buvo tiriama, kaip *išankstinis* vertinimas veikia informacijos suvokimą ir interpretaciją. Kitoje grupėje žmonių nuomonės buvo paveikiamos *po* jų supažindinimo su nauja informacija, siekiant patikrinti, kaip įpirštos idėjos provokuoja tendencingus prisiminimus. Pagrindinė išvada tokia: *mes reaguojame ne į objektyviai egzistuojančią, bet į mūsų susikonstruotą realybę.*

Sužadinimas

Dar prieš mums pradedant suvokti aplinkinį pasaulį dirgikliai, į kuriuos nekreipiame dėmesio, gali subtiliai paveikti tai, kaip aiškinsime ir prisiminsime įvykius. Įsivaizduokite, kad dalyvaujate eksperimente, kurio metu užsidėjęs ausines atidžiai klausotės neaiškiai tariamų sakinių, pavyzdžiui, „Mes stovėjome ant kranto". Tuo metu į kitą ausį lygiagrečiai sakomas kitas žodis (*upė* arba *pinigai*), bet jūs sąmoningai jo neišgirstate. Tačiau šitas žodis „sužadina" sakinio aiškinimą (Baars ir McGovern, 1994). Mūsų atminties sistema – tai asociacijų voratinklis.

sužadinimas
(*priming*)
Konkrečių asociacijų aktyvinimas atmintyje.

Sužadinimas pabudina ir aktyvuoja tam tikras asociacijas. Sužadinimo eksperimentai atskleidžia, kaip viena mintis, netgi nesąmoninga, gali paveikti kitą mintį ar veiksmą. Johnas Barghas ir jo bendradarbiai (1996) atliko aksperimentą. Jie paprašė tiriamųjų sudaryti sakinius su žodžiais „senas", „išmintingas" ir „pensininkas". Vėliau jie stebėdavo, kaip šie žmonės lėčiau eidavo lifto link negu tie, kurie nebuvo paveikti su amžiumi susijusių žodžių. Lėčiau ėjusieji net nesuvokė, kad jie eina lėtai ar kad jie tik ką stebėjo žodžius, kurie sužadino mintis apie senėjimą.

Dažnai mąstymą ir elgesį sužadina įvykiai, kurių net nesuvokiame. Robas Hollandas su bendradarbiais (2005) pastebėjo, kad olandai studentai greičiau atpažindavo su valymu susijusius žodžius, jei prieš tai buvo užuodę valiklio kvapą. Vėlesniuose eksperimentuose kiti studentai, užuodę valiklio kvapą, per dieną prisimindavo daugiau su valymu susijusių darbų ir netgi valgydami trupantį pyragaitį stengdavosi nepritrupinti ant stalo. Visi šie poveikiai kildavo tiriamiesiems sąmoningai nesuvokiant kvapo ir jo įtakos.

Sužadinimo eksperimentai turi analogų ir kasdieniame gyvenime:

- Jei vieni namuose žiūrime baisų filmą, suaktyvinamos emocijos ir, patiems to nesuvokiant, sužadinamas mąstymas, kuris verčia triukšmus namuose priskirti galimam įsilaužėliui.
- Toliau šiame skyriuje sužinosime, kad prislėgta nuotaika sužadina neigiamas asociacijas. Tačiau dėl *geros* nuotaikos praeitis staiga atrodo nuostabesnė, o ateitis – šviesesnė.
- Smurto stebėjimas skatina dviprasmiškus veiksmus (praeivio stumtelėjimą) ir žodžius („niuksas") suprasti kaip agresyvius.

- Daugelis psichologijos studentų, skaitydami apie psichologinius sutrikimus, pradėdavo aiškintis savo pačių nerimo ir prastos nuotaikos priežastis. Panašiai būsimieji medikai, skaitydami apie ligų simptomus, pradeda jaudintis dėl savo galvos skausmų ar karščiavimo.

Daugelyje tyrimų sužadinimo poveikis pastebimas net jeigu pateikiamas ikislenkstinis dirgiklis – per trumpas, kad būtų sąmoningai suvoktas. Nors nespėjame pamatyti, protas gali šį tą užfiksuoti. Labai trumpas ir todėl nespėtas pajusti elektros smūgis padidina vėliau patirto smūgio suvoktą stiprumą. Jei žmogui prieš akis akimirksnį šmėsteli žodis „duona“, vėliau jis greičiau randa susijusius žodžius, pavyzdžiui, „sviestas“, o ne „svoris“ ar „sniegas“. Ikislenkstinis dirgiklis – spalvos pavadinimas – leidžia greičiau atpažinti tą spalvą kompiuterio ekrane, o nepamatytas, bet šmėstelėjęs neteisingas spalvos pavadinimas šį procesą sulėtina (Epley ir kiti, 1999; Merikle ir kiti, 2001). Kiekvienu atveju nematomas vaizdas ar žodis sužadina atsaką į vėlesnę užduotį.

Tyrimai apie tai, kaip įskiepyta mintis ar vaizdas gali sužadinti interpretacijas ir prisiminimus, iliustruoja vieną iš XXI amžiaus socialinės psichologijos pamokymų: *daug socialinės informacijos apdorojame automatiškai.* Tai yra netyčia, nematydami, nesąmoningai.

Įvykių suvokimas ir interpretavimas

Suvokdami ir suprasdami kitus žmones dažniausiai esame tikslūs, nepaisant keleto stulbinamų ir įsigalėjusių šališkumų bei loginių klaidų (Jussim, 2005). Iš pirmo žvilgsnio žmogų dažniau įvertiname teisingai negu neteisingai. Kuo geriau pažįstame žmones, tuo tiksliau galime skaityti jų mintis ir jausmus. Bet kartais išankstinis vertinimas būna klaidingas. Įvadiniame psichologijos kurse visada aptariamas išankstinio vertinimo ir lūkesčių poveikis. Prisiminkime 1 skyriuje pateiktą dalmatino nuotrauką. Arba panagrinėkime šią frazę:

GERIAU
ŽVIRBLIS
SAUJOJE NEI
NEI BRIEDIS GIRIOJE

Ar pastebėjote čia kokią nors klaidą? Suvokiame daugiau nei pastebi akis. Tas pat pasakytina ir apie socialinį suvokimą. Kadangi socialinis suvokimas labiausiai priklauso nuo žmogaus, net paprastas dirgiklis gali skirtingai veikti du žmones. Teiginys, kad Didžiosios Britanijos Ministras Pirmininkas Tony Blairas yra „neblogas“, jo garbintojams gali skambėti menkinančiai, tačiau kaip pagyrimas atrodyti tam, kas jį niekina. Kai socialinę informaciją galima interpretuoti įvairiai, tampa svarbi išankstinė nuomonė (Hilton ir von Hippel, 1990).

Roberto Vallone, Lee Rosso ir Marko Lepperio (1985) atliktas eksperimentas parodė, koks stiprus gali būti išankstinės nuomonės poveikis. Jie pro-

„Jei esate kuo nors įsitikinę, tai veikia su įsitikinimu susijusios informacijos suvokimą. Jei šalį laikote priešiška, jos neaiškius veiksmus būsite linkę interpretuoti kaip šio priešiškumo požymį."

Politologas Robert Jervis (1985)

izraelietiškai ir proarabiškai nusiteikusiems studentams pademonstravo šešias televizijos naujienų ištraukas apie 1982 metais įvykdytas civilių žmonių žudynes dviejose Libano stovyklose. Kaip parodyta 3.1 paveiksle, kiekviena grupė televiziją laikė priešiška jų atžvilgiu.

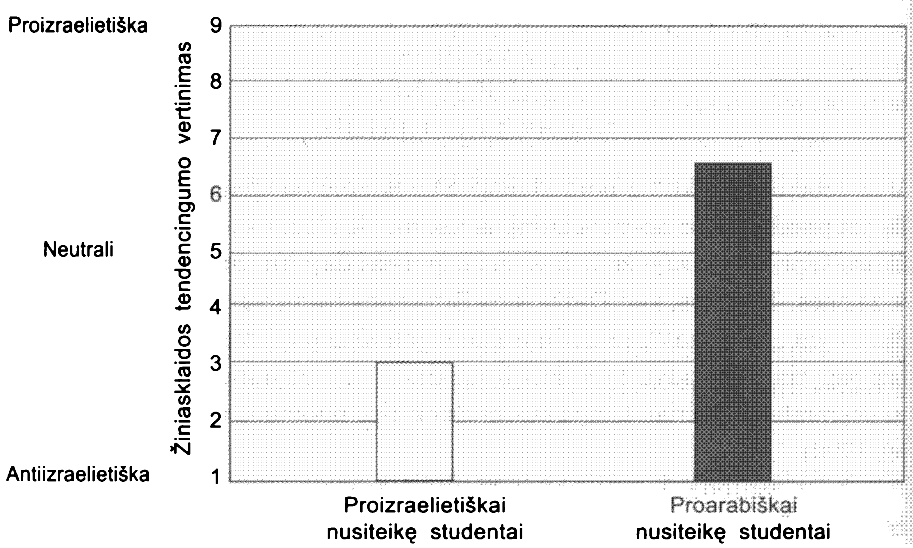
Tai paplitęs reiškinys: sporto aistruoliai mano, kad teisėjai palaiko varžovus; kandidatai į prezidentus ir jų rėmėjai beveik visada mano, kad žiniasklaida jiems nepalanki. Tačiau tai būdinga ne tik sporto mėgėjams ir politikams. Žiniasklaida ir tarpininkai visur laikomi tendencingais. „Neobjektyviausiai žmonės vertina objektyvumą", – pastebėjo vienas žinių komentatorius (Poniewozik, 2003). Iš tiesų, žmonių požiūriu į tendencingumą galima pasinaudoti tiriant jų nuostatas (Saucier ir Miller, 2003). Pasakykite man, kur jūs įžvelgiate tendencingumą, ir aš turėsiu raktą į jūsų nuostatas.

Mūsų nuomonė apie pasaulį netgi prieštaraujančius įrodymus gali paversti palaikančiais. Pavyzdžiui, Rossas ir Lepperis, talkininkaudami Charlesui Lordui (1979), paprašė studentų įvertinti dviejų tariamai naujų mokslinių tyrimų rezultatus. Pusė tiriamųjų pasisakė už mirties bausmę, o pusė jai nepritarė. Vieno vertinimo rezultatai patvirtino studentų nuomones apie mirties bausmę, o kito – joms prieštaravo. Rezultatai: ir mirties bausmės šalininkai, ir priešininkai buvo palankūs jų įsitikinimus atitinkantiems įrodymams, tačiau griežtai kritikavo jiems prieštaraujančius. Abi grupes supažindinus su įvairiais *identiškais* įrodymais, prieštaravimų ne sumažėjo, o *padaugėjo*.

Ar būtent todėl politikoje, religijoje ir moksle dviprasmiška informacija dažnai tampa konfliktų priežastimi? JAV kandidatų į prezidentus debatai dažniausiai tik sustiprina ankstesnius įsitikinimus. Tik vienas iš dešimties žmonių, prieš debatus rėmusių kurį nors kandidatą, manydavo, kad jo favoritas pralaimėjo (Kinder ir Sears, 1985). Taigi, sako Geoffrey Munro ir jo kolegos (1997), po debatų abiejų kandidatų rėmėjai tik sustiprino savo paramą. Dar

3.1 PAVEIKSLAS

Proizraelietiškai ir proarabiškai nusiteikusios studentų grupės, pamačiusios televizijos naujienų reportažus apie skerdynes Beirute, buvo įsitikinusios, kad žiniasklaida šiuo klausimu yra tendencinga.
Šaltinis: Duomenys paimti iš Vallone, Ross ir Lepper, 1985.



daugiau, kai respublikono prezidento Ronaldo Reagano valdymo pabaigoje sumažėjo infliacija, tą pastebėjo tik 8 proc. demokratų. Respublikonai (iš jų 47 proc. pastebėjo infliacijos mažėjimą) buvo panašiai nepastabūs ir neigiamai nusiteikę demokrato prezidento Clintono valdymo pabaigoje (Brooks, 2004). Partiškumas formuoja išankstinę nuomonę.

Be to, tiriant žmonių išankstines socialines ir politines nuostatas, buvo manipuliuojama išankstine nuomone ir pastebėtas stulbinamas jos poveikis įvairioms stebimos informacijos interpretacijoms ir prisiminimui.

Myronas Rothbartas ir Pamela Birrell (1977) paprašė Oregono universiteto studentų apibūdinti vyro veido išraišką (žr. 3.2 paveikslą). Tie, kuriems buvo pasakyta, kad tai buvęs gestapo vadovas, atsakingas už Antrajame pasauliniame kare įvykdytus barbariškus medicininius eksperimentus su koncentracijos stovyklų kaliniais, intuityviai nusprendė, kad jo veidas atrodo žiaurus. (Ar galite įžiūrėti tą vos tramdomą pašaipą?) Tie, kuriems buvo pasakyta, kad šis vyras yra pogrindinio antinacistinio judėjimo lyderis, išgelbėjęs tūkstančių žydų gyvybes, jo veido išraišką palaikė šilta ir malonia. (Tik pažvelkite, kokios rūpestingos jo akys, o lūpos beveik šypsosi.)



3.2 PAVEIKSLAS

Nuspręskite patys: ar šio žmogaus veido išraiška yra žiauri, ar maloni? Jei jums pasakytų, kad šis žmogus buvo nacis, ar jo veido išraišką apibūdintumėte kitaip?

Filmų kūrėjai, manipuliuodami fonu, kuriame matomas veidas, gali kontroliuoti žiūrovų reakcijas į veikėjų emocijas. Tai vadinama „Kulešovo efektu“, pagerbiant rusų režisierių, sumaniai valdžiusį žmonių daromas išvadas, manipuliuojant tuo, ką jie žino. Kulešovas pademonstravo šį reiškinį trimis trumpais filmukais, kuriuose buvo rodomas neutralios išraiškos aktoriaus veidas, tačiau prieš tai buvo parodyta viena iš trijų skirtingų scenų: mirusi moteris, lėkštė sriubos, žaidžianti mergaitė. Dėl to pirmame filme aktorius atrodydavo liūdnas, antrame – susimąstęs, o trečiame – laimingas.

Interpretavimo procesas taip pat veikia kitų žmonių nuomonę apie mus. Kai apie kitą žmogų kalbame gerai arba blogai, pašnekovai šias savybes linkę sieti su mumis pačiais, teigia Lynda Mae, Donalas Carlstonas ir Johnas Skowronskis (1999; Carlston ir Skowronski, 2005). Šis reiškinys vadinamas *spontanišku bruožų priskyrimu*. Jei nuolat kalbame, kad aplink vien liežuvautojai, žmonės nesąmoningai gali tokiais palaikyti mus pačius. Pavadinkite ką nors bukagalviu, ir kiti manys, kad *jūs* toks esate. Apibūdinkite ką nors kaip jautrų, mylintį bei gailiaširdį, ir jūs atrodysite panašus į tokį. Atrodo, jog vaikiškame kalambūre – „kas apie kitą sako, apie save pasisako“ – slypi išmintis.

Esmė štai kokia: objektyvi realybė egzistuoja, tačiau mes į ją žiūrime pro savo įsitikinimų, nuostatų ir vertybių akinius. Tai – viena iš priežasčių, dėl kurios mūsų įsitikinimai yra tokie svarbūs; jie veikia visas mūsų interpretacijas.

Įsitikinimų tvarumas

Įsivaizduokite močiutę, kuri vakare pravirkus kūdikiui nusprendžia, kad maitinimas iš buteliuko sukėlė vaikui pilvo skausmus. „Gerai pagalvojus, kar-

„Mes girdime ir suvokiame tik tai, ką jau daugmaž žinome."

Henry David Thoreau, 1817–1862

įsitikinimų tvarumas (*belief perseverance*) Atkaklus savo pradinių koncepcijų laikymasis ir tikėjimas jų teisingumu net tada, kai pagrindiniai teiginiai yra diskredituoti.

vės pienas labiau tinka veršiukui nei kūdikiui". Jei paaiškės, kad kūdikis smarkiai karščiuoja, ar močiutė vis tiek atkakliai tvirtins, kad maitinimas iš buteliuko sukelia pilvo skausmus (Ross ir Anderson, 1982)? Kad tai išsiaiškintų, Lee Rossas, Craigas Andersonas ir jų kolegos pateikė tiriamiesiems klaidingą teiginį, o vėliau pabandė jį sukompromituoti.

Jų tyrimas atskleidė, kad jei žmonės klaidingame teiginyje įžvelgia logiką, jį paneigti be galo sunku. Kiekvieno eksperimento metu pirmiausia buvo *įperšamas teiginys*, tvirtinant, kad jis teisingas arba pateikiant pramanytus įrodymus. Po to būdavo prašoma *paaiškinti*, *kodėl* tai yra tiesa. Ir galiausiai mokslininkai visiškai *diskredituodavo* pradinį teiginį, pasakydami tiesą: ši informacija buvo specialiai sufalsifikuota eksperimentui, be to, pusei eksperimento dalyvių buvo teigta priešingai. Tačiau maždaug 75 proc. eksperimento dalyvių savo įsitikinimą išsaugojo tikriausiai todėl, kad vis dar tebetikėjo tuo, kas buvo sakoma. Šis reiškinys, dar vadinamas **įsitikinimų tvarumu**, rodo, kad įsitikinimai gali suvešėti ir išlikti, nepaisant juos pagimdžiusių įrodymų diskreditavimo.

Kitą įsitikinimų tvarumo pavyzdį pateikė Andersonas, Lepperis ir Rossas (1980). Jie paprašė tiriamųjų išnagrinėti vieną arba du praktinius atvejus ir nuspręsti, ar rizikuoti linkę žmonės bus geri, ar blogi gaisrininkai. Vienai grupei buvo pateiktas pavyzdys, kai tokio tipo asmuo buvo geras, o atsargusis – blogas gaisrininkas. Kita grupė nagrinėjo praktinius atvejus, peršančius priešingą išvadą. Vėliau eksperimento dalyviai turėjo raštu pagrįsti savo išvadas, pavyzdžiui, ar rizikuoti linkę asmenys yra drąsūs, o atsargieji – bailūs. Suformuluotas aiškinimas galėjo egzistuoti nepriklausomai nuo jį lėmusių aplinkybių. Informaciją paneigus, eksperimento dalyviai vis tiek laikėsi savo ir atitinkamai manė, kad rizikuoti linkę žmonės būna arba geresni, arba, atvirkščiai, blogesni gaisrininkai.

Šis eksperimentas taip pat rodo, kad juo daugiau mes analizuojame savo teorijas ir jų *tariamą* teisingumą, juo atsargiau vertiname prieštaraujančią informaciją. Išsiaiškinę, kodėl įtariamasis gali būti kaltas, kodėl užgauliojantis nepažįstamasis šitaip elgiasi arba kodėl gali pakilti mums patrauklių akcijų vertė, galime taip ir nepakeisti savo nuomonės (Davies, 1997; Jelalian ir Miller, 1984).

Faktas akivaizdus: nuo įsitikinimų ir lūkesčių priklauso, kaip interpretuosime įvykius. Paprastai išankstinė nuomonė būna naudinga, kaip kad mokslininkams naudingos teorijos, duodančios idėjų naujoms prielaidoms ir įvykių interpretacijoms. Tačiau tai naudinga ne visada: kartais tampame savo pačių nuomonių įkaitais. Kaip tik todėl, kaip paaiškėjo, Marso „kanalai", kuriais taip žavėjosi XX a. astronomai, tėra žemiško intelekto produktas. Kitas pavyzdys: vokiečiai buvo įsitikinę, kad dėl euro įvedimo pakilo kainos. Jie pervertino kainų augimą, lygindami kainas restorano valgiaraščiuose – ankstesniąsias kainas markėmis ir naująsias eurais (Traut-Mattausch ir kiti, 2004). Kaip sako kinų patarlė, „du trečdaliai to, ką matome, yra už mūsų regėjimo lauko".

Įsitikinimų tvarumas gali turėti svarbių padarinių. Tai patvirtino Stephanas Lewandowsky ir jo bendradarbiai (2005), patikrinę įskiepytą ir kompromituojančią informaciją apie 2003 metais prasidėjusį karą Irake. Karui plėtojantis Vakarų žiniasklaida pranešė ir vis kartojo keletą teiginių (pavyzdžiui, kad Irako pajėgos žudo karo belaisvius), kurie vėliau pasirodė klaidingi ir buvo atšaukti. Bet amerikiečiai priėmė tokią informaciją, nes ji atitiko jų išankstines nuostatas, o jie buvo linkę jas išlaikyti (vokiečiai ir australai buvo linkę abejoti karo priežasčių motyvais).

Ar galima įveikti įsitikinimus? Štai: *paaiškinkite priešingai.* Charlesas Lordas, Markas Lepperis ir Elizabeth Preston (1984) pakartojo anksčiau aprašytą požiūrio į mirties bausmę tyrimą, papildydami jį dviem variantais. Visų pirma, kai kurių eksperimento dalyvių jie paprašė vertinant faktus būti „kiek įmanoma *objektyvesniais* ir *nešališkesniais*“. Šis prašymas buvo bevertis. Ir mirties bausmės šalininkai, ir priešininkai, kuriems buvo pateiktas šis prašymas, buvo tokie pat tendencingi kaip ir tie, kuriems apie objektyvumą ir nešališkumą nebuvo užsiminta.

Trečiosios eksperimento dalyvių grupės mokslininkai paprašė priešingo dalyko – paklausti savęs, „ar vertintumėte taip pat teigiamai arba neigiamai, jei lygiai toks pats tyrimas duotų *priešingus* rezultatus“. Įsivaizduodami priešingus duomenis, šie žmonės ne taip tendencingai vertino įrodymus, atitinkančius jų požiūrį arba prieštaraujančius jam. Eksperimentų metu Craigas Andersonas (1982; Anderson ir Sechler, 1986) pastebėdavo, kad paaiškinus, kodėl priešinga teorija gali būti teisinga – kodėl atsargus, o ne linkęs rizikuoti žmogus gali būti geresnis gaisrininkas, – įsitikinimas susilpnėja arba jo būdavo atsisakoma. Iš tiesų, aiškindami bet kuriuos alternatyvius, o ne tik priešingus rezultatus, žmonės priversti apsvarstyti įvairias galimybes (Hirt ir Markman, 1995).

„Niekas neneigia, kad nauji faktai gali pakeisti žmonių įsitikinimus. Vaikai galiausiai juk nustoja tikėti Kalėdų Seneliu. Mes tik teigiame, kad tokie pokyčiai vyksta lėtai ir kad įsitikinimams pakeisti dažnai reikia svaresnių įrodymų nei jiems sukurti.“

Lee Ross ir Mark Lepper, 1980

Prisiminimų apie save ir savo pasaulį konstravimas

Ar sutinkate su šiuo teiginiu:

> Prisiminimus galima lyginti su skrynia smegenyse, į kurią krauname informaciją ir iš kurios prireikus šią informaciją galėsime išimti. Retkarčiais ką nors šioje „skrynioje“ pametame ir tada sakome, jog pamiršome.

Su šiuo teiginiu sutiko maždaug 85 procentai universiteto studentų (Lamal, 1979). Štai kaip tai apibūdino vienas žurnalas: „Mokslas įrodė, kad per gyvenimą sukaupti patyrimai puikiausiai išsaugomi atmintyje“.

Iš tiesų psichologiniai moksliniai tyrimai įrodė priešingai. Daugelis prisiminimų nėra potyrių kopijos, saugomos prisiminimų banke. Mes iš tiesų konstruojame prisiminimus tuo metu, kai juos ištraukiame. Kaip paleontologas, darantis išvadą apie dinozauro išvaizdą pagal kaulų fragmentus, mes rekonstruojame savo tolimą praeitį remdamiesi dabartiniais jausmais ir lūkesčiais (Hirt, 1990; Ross ir Buehler, 1994). Todėl galime lengvai (tačiau nesąmoningai) pakeisti savo prisiminimus, kad jie tenkintų mūsų dabartines ži-

„Prisiminimai nepanašūs į knygos skaitymą, jie veikiau primena knygos rašymą iš fragmentinių pastabų.“

John F. Kihlstrom, 1994

nias. Vienas mano sūnų pasiskundė: „Negavome *Criket* žurnalo birželio numerio“. Kai jam parodėme, kur yra žurnalas, sūnus su pasitenkinimu atsakė: „Puiku, aš žinojau, kad jį gavau“.

Kai eksperimentuotojas ar psichoterapeutas manipuliuoja žmonių prielaidomis apie jų praeitį, gana didelė dalis žmonių susikuria klaidingus prisiminimus. Paprašyti įsivaizduoti vaikystės laikus, kaip bėgo, suklupo, pargriuvo, iškišo ranką pro langą ar kaip per vestuves apvertė punšo taurę, maždaug ketvirtadalis žmonių šį išgalvotą įvykį prisimena kaip iš tiesų įvykusį (Loftus ir Bernstein, 2005). Ieškodamas tiesos protas kartais kuria netiesą.

Eksperimentų, kuriuose dalyvavo daugiau nei 20 000 žmonių, metu Elizabeth Loftus (2003) atskleidė tendenciją interpretuoti mums patinkančius, bet sunkiai atkuriamus prisiminimus. Eksperimento dalyviai būdavo įvykio liudininkai, gaudavo (arba ne) apie jį klaidingą informaciją ir po to atlikdavo prisiminimų atkūrimo testą. Šių eksperimentų metu buvo dažnai pastebimas **klaidingos informacijos efektas**. Žmonės klaidingą informaciją įtraukdavo į savo prisiminimus. Jie ženklą „duokite kelią“ prisimindavo kaip „stop“ ženklą, plaktuką – kaip atsuktuvą, žurnalą *Vogue* – kaip *Mademoiselle*, daktarą Hendersoną – kaip daktarą Davidsoną, pusryčių javainius – kaip kiaušinius, švariai nusiskutusį vyrą – kaip vyruką su ūsais. Įteigta klaidinga informacija gali netgi išprovokuoti klaidingus prisiminimus apie vaikystėje tariamai patirtą seksualinį smurtą, teigia Loftus.

klaidingos informacijos efektas (*misinformation effect*) Klaidingos informacijos įtraukimas į prisiminimą apie įvykį.

Šis procesas veikia mūsų socialinio ir fizinio pasaulio sužadintus prisiminimus. Jackas Croxtonas ir jo kolegos (1984) leido studentams 15 minučių pakalbėti su žmogumi. Tie, kuriems vėliau buvo pasakyta, kad jie šiam žmogui patiko, jį prisiminė kaip atsipalaidavusį, malonų ir laimingą. Tie, kuriems buvo pasakyta, kad jie šiam žmogui nepatiko, prisiminė jį kaip nervingą, nemalonų ir nelabai laimingą.

Savo nuostatų praeityje atkūrimas

Ką jūs galvojote apie branduolinę energiją prieš penkerius metus? Apie prezidentą George W. Bushą arba ministrus pirmininkus Paulą Martiną ir Tony Blairą? Apie savo tėvus? Jei jūsų nuostatos pasikeitė, ar suvokiate šių pokyčių mastą?

Mokslininkai šiuos klausimus tyrinėjo atlikdami eksperimentus. Jie gaudavo bauginančius atsakymus. Žmonės, kurių nuostatos pasikeičia, dažnai atkakliai tvirtina, kad jie visada laikėsi daugmaž tos pačios nuomonės, kaip ir dabar. Darylas Bemas ir Keithas McConnellis (1970) apklausė Karnegi Melono universiteto studentus. Buvo klausiama, ar studentai gali reguliuoti studijų programą. Po savaitės jie sutiko parašyti kritišką rašinį apie studentų įtaką studijų programai. Po šio rašinio jų nuostatos pasikeitė – padidėjo kritiškas tokios įtakos vertinimas. Paprašyti prisiminti, kaip jie atsakė į klausimą prieš rašinį, studentai „prisiminė“, kad buvo *tokios pat* nuomonės ir neigė, jog eksperimentas juos paveikė.

„Žmogus niekada neturėtų gėdytis prisipažinti klydęs, nes prisipažindamas jis parodo, kad šiandien yra protingesnis nei vakar.“
Jonathan Swift, *Thoughts on Various Subjects*, 1711 („Mintys apie įvairius dalykus“)

Stebėdami panašiai savo ankstesnes nuostatas neigiančius Klarko universiteto studentus, mokslininkai D. R. Wixonas ir Jamesas Lairdas (1976) priėjo išvadą, kad „greitis, mastas ir užtikrintumas", su kuriuo studentai peržiūrėjo savo istorijas, „buvo neįtikėtini". Kaip pastebėjo George Vaillantas (1977), tyręs suaugusius žmones per visą jų gyvenimą, „vikšrai virsta peteliškėmis ir vėliau dažnai būna įsitikinę, kad jaunystėje jie buvo mažos peteliškės. Branda mus visus paverčia melagiais".

„Kelionės būna žavios tik prisiminimuose."

Paul Theroux, *The Observer*

Teigiama prisiminimų interpretacija praskaidrina mūsų prisiminimus. Terence Mitchell, Leigh Thompson ir jų kolegos (1994, 1997) teigia, kad prisiminimuose dominuoja *rožinė retrospektyva* – malonūs įvykiai prisimenami kaip dar malonesni, nei buvo iš tikrųjų. Universiteto studentai, išvykę į trijų savaičių kelionę motociklais, vyresnio amžiaus žmonės, su gidu nukeliavę į Austriją, atostogavę absolventai teigė patyrę malonių įspūdžių. Vėliau šiuos potyrius jie prisiminė kaip dar malonesnius, kiek įmanoma sumažindami nemalonius ar nuobodžius dalykus ir prisimindami tik gerus. Tad gerai praleistą laiką keliaujant po Škotiją dabar (sugrįžęs į darbą, kur spaudžia terminai ir visi man trukdo) aš romantizuoju kaip tikrą palaimą. Rūkas ir mašalai virto miglotais prisiminimais. Gamtos grožis ir gaivus jūros oras tebėra su manimi. Kai patiriame ką nors teigiama, dalis malonumo tenka lūkesčiams, dalis – tikram patyrimui ir dalis – rožinei retrospektyvai.

Cathy McFarland ir Michaelas Rossas (1985) pastebėjo, kad pasikeitus santykiams mes peržiūrime ir savo prisiminimus. Jie paprašė, kad universiteto studentai įvertintų savo nuolatinius partnerius. Po dviejų mėnesių studentai tai pakartojo. Tie, kurie buvo labai įsimylėję, kalbėjo apie meilę iš pirmo žvilgsnio. Tie, kurie nutraukė santykius, dažniau teigė savo partnerį pažinę kaip irzlų savanaudį.

Diane Holmberg ir Johnas Holmesas (1994) tą patį reiškinį pastebėjo tarp 373 neseniai susituokusių porų, kurių dauguma teigė esančios labai laimingos. Po dvejų metų poros, kurių reikalai pakrypo į blogąją pusę, tvirtino, kad joms viskas ir visada sekėsi blogai. Rezultatai baugina, sako Holmberg ir Holmesas: „Tokios tendencijos gali pavojinga spirale leistis žemyn. Juo blogesnis jūsų dabartinis požiūris į savo partnerį – juo blogiau jis prisimenamas, o neigiami prisiminimai tik sustiprina dabartines neigiamas nuostatas".

Nebūna taip, kad visiškai neprisimintume, kaip jautėmės, tiesiog kai prisiminimai tampa migloti, juos ima valdyti nauji jausmai. Karta iš kartos vyresnieji kritikuoja jaunimo vertybes iš dalies dėl to, kad klaidingai prisimena savo jaunystės vertybes, tarsi būtų mąstę panašiai kaip dabar. Visais laikais paaugliai savo tėvus laikydavo ir laiko arba nuostabiais, arba apgailėtinais (Bornstein ir kiti, 1991).

Ankstesnio elgesio atkūrimas

Atkurdami prisiminimus, galime peržiūrėti savo istoriją. Tai pademonstravo Hartmutas Blankas su bendradarbiais (2003), po netikėtai pasibaigusių rin-

„Savimeilė su mūsų atmintimi krečia šiurpius triukus."

Rašytojas Joseph Conrad, 1857–1924

kimų Vokietijoje Leipcigo universiteto studentams pasiūlę prisiminti, kokius rezultatus jie prognozavo iki rinkimų likus dviems mėnesiams. Studentai pademonstravo klaidingai prisiminė savo prognozes priartidami jas prie tikrųjų rinkimų rezultatų.

Mūsų atmintis netiksliai atkuria ir elgseną. Keliems Vaterlo universiteto studentams Michaelas Rossas, Cathy McFarland ir Garthas Fletcheris (1981) parodė skelbimą, raginantį valyti dantis. Vėliau, tariamai kito eksperimento metu, tie patys studentai prisiminė, kad tas dvi savaites jie valė dantis dažniau, nei šio raginimo negirdėję studentai. Panašiai, sprendžiant iš apklausų, žmonės mano, kad surūkoma kur kas mažiau cigarečių nei jų parduodama (Hall, 1985). Jie taip pat prisimena balsavę aktyviau nei būna iš tiesų užfiksuota (Census Bureau, 1993).

Socialinės psichologijos ekspertas Anthony Greenwaldas (1980) pastebėjo, kad šie faktai turi ryšį su įvykiais, aprašytais George Orwello romane „1984-ieji", kuriame „buvo būtina prisiminti, kad įvykiai vyko pageidaujamu būdu". Iš tiesų, teigia Greenwaldas, mumyse visuose glūdi „totalitarinis ego", kuris peržiūri praeitį, kad ji atitiktų mūsų šiandieninį požiūrį. Todėl mažai kalbame apie blogą elgesį ir daug – apie gerą.

Kartais įsivaizduojame, kad patobulėjome, todėl galime klaidingai prisiminti praeitį, tarsi ji nuo dabarties skirtųsi labiau nei iš tikrųjų. Ši tendencija patvirtina mįslingą nuoseklių duomenų porą: sportuojantys, dalyvaujantys psichoterapijos ir savęs tobulinimo (svorio reguliavimo, metimo rūkyti) programose, paprastai pasiekia tik nežymiaus pagerėjimo. Tačiau jie patys dažnai tvirtina, esą patyrė didelę naudą (Myers, 2004). Michaelas Conway ir Michaelas Rossas paaiškina, kodėl taip yra: normalu, kad sugaišę tiek daug laiko, įdėję tiek pastangų ir išleidę tiek pinigų savo būklei pagerinti, žmonės galvoja: „Gal dar ne viskas tobula, tačiau anksčiau buvo dar blogiau; tad ši programa man labai padėjo".

14 skyriuje pamatysime, kad psichiatrai ir klinikiniai psichologai taip pat nėra atsparūs šioms tendencijoms. Mes atsirenkame, interpretuojame ir prisimename įvykius, kad taip patvirtintume savo mintis, sampratas. Mūsų socialiniai vertinimai yra stebėjimų ir lūkesčių, logikos ir aistrų mišinys.

APIBENDRINIMAS
Kaip suvokiame savo socialinę aplinką?

- Išankstinė nuomonė stipriai veikia mūsų interpretacijas ir prisiminimus. Tyrimų metu buvo pastebėtas atminties **sužadinimo** reiškinys: išankstinė nuomonė stipriai veikia informacijos suvokimą bei interpretacijas.
- Kitų eksperimentų metu klaidingos nuomonės buvo pateiktos *po to*, kai tiriamieji susipažino su informacija. Šie eksperimentai atskleidė, kad *prieš įvykį susiformavusi* nuomonė lemia tendencingą suvokimą bei interpretacijas, o *po įvykio* gauta informacija veikia tai, ką žmogus prisimena.
- **Įsitikinimų tvarumas** – tai reiškinys, kai žmonės „įsikimba" savo pradinių nuomonių ir priežasčių, kodėl jų įsitikinimas gali būti teisingas, net jei jo pagrindas ir sugriaunamas.

- Mūsų atmintis toli gražu nėra praeities faktų saugykla. Iš tikrųjų ji formuojama tada, kai atkuriame prisiminimus Ją stipriai veikia nuostatos ir jausmai, pasireiškę atkūrimo metu.

Kaip sprendžiame apie socialinę aplinką?

Kaip jau esame pastebėję, mūsų pažintiniai mechanizmai yra veiksmingi bei prisitaikantys, tačiau retkarčiais klaidina. Paprastai šie mechanizmai tarnauja gerai. Tačiau kartais gydytojai susidaro klaidingą nuomonę apie pacientus, darbdaviai klaidingai vertina savo darbuotojus, vienos rasės žmonės susidaro klaidingą nuomonę apie kitą rasę, o sutuoktiniai klaidingai vertina savo partnerius. Dėl to nustatomos klaidingos diagnozės, kyla streikai, randasi prietarai, skiriasi šeimos. Tad kaip – ir ar teisingai – žmonės daro intuityvius socialinius sprendimus?

Kai istorikai pradės rašyti apie pirmąjį socialinės psichologijos mokslo šimtmetį, pastaruosius 30 metų jie, be abejonės, pavadins socialinio pažinimo era. Atsižvelgdami į suvokimo, pateikimo ir prisiminimo mechanizmą tiriančios kognityvinės psichologijos pažangą, socialiniai psichologai atskleidė socialinių vertinimų formavimosi ypatumus. Pasižiūrėkime, kokius mūsų socialinės intuicijos stebuklus bei klaidas atskleidė moksliniai tyrimai.

Intuityvūs vertinimai

Ką gali mūsų intuicija – gebėjimas ką nors suprasti iš karto, neargumentuojant ir neanalizuojant? „Intuityvaus valdymo" propaguotojai įsitikinę, kad turėtume įsiklausyti į savo vidinį balsą. Jie teigia, kad vertindami kitus turėtume pasikliauti intuiciją valdančiu dešiniuoju smegenų pusrutuliu. Priimdami ar atleisdami iš darbo bei investuodami turėtume įsiklausyti į savo nuojautą. Susidarydami nuomonę, turėtume sekti filmo „Žvaigždžių karai" herojaus Luko Skaivolkerio pavyzdžiu, išjungti savo kompiuterizuotas navigacijos sistemas ir pasikliauti vidinėmis galiomis.

Ar intuityvių sprendimų šalininkai teisūs teigdami, kad svarbią informaciją galima gauti nedelsiant, sąmoningai neanalizuojant? O gal teisūs skeptikai, sakantys, kad intuicija – tai „įsitikinimas savo teisumu ignoruojant realybę"?

Preliminarūs moksliniai tyrimai byloja, kad pasąmonė iš tiesų kontroliuoja elgseną. Kaip aiškina Johnas Barghas ir Tanya Chartrand (1999), „didžiąją žmogaus kasdienio gyvenimo dalį nulemia ne jo sąmoningi ketinimai bei pasirinkimai, o mąstymo procesai, kuriuos sužadina aplinka ir kurie veikia nepriklausomai nuo mūsų sąmoningo suvokimo bei kontrolės". Kai užsidega raudonas šviesoforo signalas, mes į jį reaguojame nesąmoningai paspausdami stabdį. Iš tiesų, pastebi Neilas Macrae ir Lucy Johnston (1998), „kad apskritai galėtume ką nors daryti (pavyzdžiui, vairuoti, draugauti, šokti), veiksmo sužadinimas turi būti atskirtas nuo neefektyvios (t. y. lėtos, nuoseklios,

naudojančios išteklius) sąmoningos protinės veiklos, kitaip neišvengiamai dominuos neveiklumas“.

Intuicijos galia

kontroliuojamas informacijos apdorojimas
(*controlled processing*)
Aiškus mąstymas, kuris yra kryptingas, reflektyvus ir sąmoningas.

autimatiškas informacijos apdorojimas
(*automatic processing*)
Numanomas, arba intuityvus, mąstymas, vykstantis be pastangų, įprastas ir nepavaldus protui.

„Širdis turi savus argumentus, kurių nežino protas“, – pastebėjo XVII a. filosofas ir matematikas Blaise Pascalis. Praėjus trims šimtmečiams mokslininkai patvirtino, kad Pascalis buvo teisus. Mes žinome daugiau nei galvojame, kad žinome. Informacijos apdorojimo pasąmonėje tyrimai patvirtina, kad galimybės sužinoti, kas vyksta mūsų prote, yra ribotos (Bargh ir Ferguson, 2000; Greenwald ir Banaji, 1995; Strack ir Deutsch, 2004). Mūsų mąstymas iš dalies yra **kontroliuojamas** (reflektyvus, sąmoningas ir kryptingas) ir – kitaip nei dauguma mano – iš dalies – **automatiškas** (impulsyvus, nereikalaujantis pastangų ir nesąmoningas). Automatiško mąstymo procesas vyksta ne „ekrane“, o ten, kur nepasiekia žvilgsnis – už supratimo ribų. Panagrinėkime šiuos automatiško mąstymo, kurį mes dažnai vadiname intuicija, pavyzdžius:

- *Schemos* – mąstymo struktūros – nesąmoningai, intuityviai valdo mūsų patyrimų suvokimą bei interpretavimą. Kai girdime kalbant apie *sektas* ar apie *seksą*, mūsų reakcija priklauso ne tik nuo išgirsto žodžio, bet ir nuo intuityvios turinio interpretacijos.
- *Emocinės reakcijos* dažnai vyksta beveik spontaniškai, nespėjus sąmoningai pagalvoti. Regimą ar girdimą informaciją neuronai perkelia į smegenų sensorinį komutatorių – gumburą (lot. *thalamus*), o iš jo – į emocijų valdymo centrą migdolą (lot. *amygdala*), smegenų žievei net nespėjus įsikišti (LeDoux, 2002). Mūsų protėviai, kurie intuityviai bijojo iš krūmų sklindančio garso, iš tiesų patys nežinojo, ko bijo, tačiau jų išlikimo ir genų tęstinumo tikimybė buvo didesnė nei jų sąmoningesnių pusbrolių.
- Pakankamai *patyrę* žmonės gali intuityviai rasti uždavinio sprendimą. Situacija sužadina jų atmintyje saugomą informaciją. Tiksliai nežinodami, kaip tai vyksta, atpažįstame draugo balsą ištarus jam telefonu vos vieną žodį. Šachmatų meistrai intuityviai randa prasmingas kombinacijas, kurių nepastebi naujokai, ir dažnai kitą ėjimą pasirenka vos žvilgtelėję į lentą.

Vienus dalykus – faktus, vardus, ankstesnę patirtį – mes prisimename aiškiai (sąmoningai), o kitus – įgūdžius ir atitinkamas nuotaikas – *nesąlygiškai*, sąmoningai nežinodami ir neteigdami, kad žinome. Tai galioja mums visiems, tačiau stulbinamai akivaizdžiai pasireiškia po smegenų traumų, kai žmogus negali aiškiai atkurti prisiminimų. Viena tokią traumą patyrusi moteris niekaip neatpažindavo savo gydytojo, kuris kasdien paspausdamas jai ranką turėdavo iš naujo prisistatyti. Kartą gydytojas prie rankos prisitvirtino smeigtuką, ir moteris iš skausmo pašoko. Kai kitą dieną gydytojas vėl pasirodė, moteris jo vis tiek nepažino (sąmoninga atmintis). Tačiau ji išsaugojo nesąlyginę atmintį, todėl rankos paspausti nenorėjo.

Tokie pat ryškūs yra *regėjimo lauko susiaurėjimo* atvejai. Po chirurginės operacijos ar insulto praradusių už regėjimą atsakingos smegenų žievės dalį žmonių regėjimo laukas gali susiaurėti. Kai nematomoje zonoje jiems rodomos lazdelės, tokie žmonės teigia nieko nematą. Atspėję, ar lazdelės yra laikomos vertikaliai, ar horizontaliai, tokie pacientai apstulbsta, kai jiems pasakoma: „Teisingai atspėjote". Taigi šie žmonės žino daugiau nei mano žiną. Atrodo, jog egzistuoja maži slapta veikiantys protai – lygiagretaus informacijos apdorojimo dariniai.

Panagrinėkime visiems savaime suprantamu atrodantį gebėjimą intuityviai atpažinti veidą. Kai į ką nors žiūrite, jūsų smegenys suskaido regimąją informaciją į tokius segmentus kaip spalva, gylis, judėjimas bei forma ir kiekvieną jų apdoroja, prieš vėl surinkdamos į visumą. Galiausiai kažkokiu būdu jūsų smegenys palygina suvoktą vaizdą su jau atmintyje saugomais vaizdais. Ir štai! Akimirksniu ir be jokių pastangų jūs atpažįstate savo senelę. Jei intuicija yra kažko žinojimas be logiškos analizės, tai suvokimas yra intuicijos tobulybė.

Ikislenkstiniai dirgikliai gali daryti įdomų poveikį. Jei geometrinė figūra rodoma trumpiau nei 0,01 sekundės, žmonės tvirtina nematę nieko, išskyrus šviesos blyksnį. Tačiau vėliau jie pirmiausia reaguoja į matytas figūras. Tad daugelis rutiniškų pažinimo funkcijų vyksta automatiškai, nesąmoningai, mums jų nesuvokiant. Protas veikia kaip didelė korporacija. Kontroliuojama sąmonė dalyvauja sprendžiant svarbius, sudėtingus ar naujus klausimus, o įprastas užduotis ir tokias, kurias atliekant reikia veikti greitai, paveda pavaldiniams. Šis išteklių delegavimas leidžia į daugelį situacijų reaguoti greitai, efektyviai, intuityviai. Pastaba: smegenys žino daug daugiau negu mums pasako.

Intuicijos apribojimai

Aptarėme, kaip automatinis mąstymas gali mus „paversti išmintingais" (Gigerenzer ir Todd, 1999). Vis dėlto, pasak Elizabeth Loftus ir Marko Klingerio (1992), kai kurie pažinimą tiriantys mokslininkai abejoja intuicijos tobulumu. Jie teigia, kad „esama vieningos nuomonės, jog pasąmonė nėra tokia išmintinga, kaip buvo manoma anksčiau". Pavyzdžiui, nors nesuvoktas (ikislenkstinis) dirgiklis gali sužadinti silpną trumpalaikę reakciją – kurios pakanka jei ne sąmoningam suvokimui, tai bent jau pojūčiui sukelti – nėra įrodymų, kad pasąmonei siunčiamos nuorodos galėtų „perprogramuoti" ją sėkmei. Iš tiesų yra gana daug įrodymų, kad tokios nuorodos šito padaryti negali (Greenwald, 1992).

Socialiniai psichologai ištyrė ne tik klaidingus pavėluotus sprendimus, bet ir mūsų gebėjimą kurti iliuzijas – klaidingus suvokimus, fantazijas ir sukonstruotus įsitikinimus. Michaelas Gazzaniga (1992, 1998) teigia, kad jo pacientai, kuriems chirurgiškai buvo atskirti smegenų pusrutuliai, akimirksniu sukuria gluminančių savo poelgių aiškinimus ir jais patiki. Jei pacientas atsistoja

ir žengia kelis žingsnius po to, kai eksperimentatorius į dešinįjį – neverbalinį – smegenų pusrutulį nusiunčia trumpą signalą „eik“, kairysis – verbalinis – pusrutulis akimirksniu sukuria tikėtiną paaiškinimą („Aš užsinorėjau gerti“).

Iliuzinis mąstymas taip pat aptariamas daugybėje naujausių studijų apie socialinės informacijos priėmimą, saugojimą ir atkūrimą. Suvokimo tyrėjai analizuoja, ką iliuzinis, apgaulingas mąstymas gali pasakyti apie mūsų normalaus suvokimo mechanizmus, o socialiniai psichologai domisi iliuzinio mąstymo galimybėmis atskleisti normalų informacijos apdorojimą. Šie mokslininkai nori pateikti mums kasdienio socialinio mąstymo žemėlapį, kuriame būtų aiškiai pažymėti pavojai.

Kai kalbėsime apie šias veiksmingo mąstymo formas, prisiminkite, kad aiškinimas, kaip žmonės susikuria klaidingus įsitikinimus, neįrodo, kad visi įsitikinimai yra klaidingi. Tačiau norint atpažinti apgaulę, pravartu žinoti, kaip ji sukuriama.

Perdėta savikliova

Iki šiol matėme, kad mūsų pažinimo sistema veiksmingai ir automatiškai apdoroja milžinišką kiekį informacijos. Tačiau šis veiksmingumas susijęs su kompromisu; interpretuojant potyrius ir atgaminant prisiminimus, intuicija dažnai klysta. Paprastai šių klaidų nesuvokiame. „Intelektinis pasipūtimas“, pasireiškiantis vertinant ankstesnes savo žinias („aš jau seniai tai žinojau“), daro įtaką ir vertinant esamas žinias bei prognozuojant elgseną. Nors žinome ne kartą suklydę, planuodami ateitį būname optimistiškesni – tikimės viską atlikti laiku, išsaugoti ryšius ir laikytis įprastos tvarkos (Ross ir Newby-Clark, 1998).

perdėtos savikliovos reiškinys (*overconfidence phenomenon*) Polinkis būti labiau įsitikinusiam negu teisingam: pervertinti savo įsitikinimų ir vertinimų tikslumą.

Tirdami šį **perdėtos savikliovos reiškinį**, Danielis Kahnemanas ir Amosas Tversky (1979) pateikė tiriamiesiems klausimus, prašydami įrašyti trūkstamą informaciją, pavyzdžiui, „Esu tikras 98 proc., kad atstumas oro keliu tarp Niu Delio ir Pekino yra didesnis nei ___ mylių ir mažesnis nei ___ mylių“. Dauguma žmonių per daug pasitikėjo savimi: beveik 30 proc. atvejų teisingi atsakymai toli gražu neatitiko to, kuo eksperimento dalyviai buvo 98 proc. įsitikinę.

Siekdami išsiaiškinti, ar darant sprendimus socialinėje srityje taip pat pernelyg pasitikima savimi, Davidas Dunningas su bendradarbiais (1990) sukūrė nedidelį žaidimą. Jie paprašė Stenfordo universiteto studentų atspėti, kaip nepažįstamas žmogus atsakytų į tokius klausimus: „Ar sudėtingam egzaminui ruošiatės vienas, ar su draugais?“ „Savo konspektus vertintumėte kaip tvarkingus ar kaip padrikus?“ Žinodami klausimų pobūdį, bet ne pačius klausimus, eksperimento dalyviai pasikalbėjo su tiriamu asmeniu, kurio atsakymus jie turėjo atspėti, apie jo išsilavinimą, pomėgius, mokslinius interesus, siekius, zodiako ženklą – apie viską, kas, jų nuomone, galėtų praversti. Po to, kol tiriamieji individualiai atsakinėjo į 20 klausimų, kurių kiekvienas turėjo po du galimus atsakymus, pokalbio vedėjai bandė atspėti savo tiriamųjų atsakymus ir įvertinti savo pasitikėjimą prognozės tikslumu.

Atstumas oro keliu tarp Niu Delio ir Pekino yra 2500 mylių.

Pokalbio vedėjų spėjimai pasitvirtino 63 proc. – rezultatas 13 proc. aukštesnis nei spėliojant aklai. Tačiau vidutiniškai 75 proc. *pasitikėjo* savo spėjimų teisingumu. Spėjant savo kambario draugų atsakymus, 68 proc. prognozių buvo teisingos, o 78 proc. eksperimento dalyvių buvo įsitikinę, kad atspės teisingai. Labiausiai pasitikėjusieji savimi dažniausiai pervertindavo savo galimybes. Žmonės taip pat pernelyg pasitiki savimi spręsdami, ar jiems sakoma tiesa, ir vertindami tokius dalykus, kaip partnerio ankstesnė seksualinė patirtis arba kam pirmenybę teikia kambario draugai (DePaulo ir kiti, 1997; Swan ir Gill, 1997).

Ironiška tai, kad kuo didesnis neišmanymas, tuo didesnis pasitikėjimas savimi. Reikia būti kompetentingam, kad suprastum, kas yra kompetencija, pastebi Justinas Krugeris ir Davidas Dunningas (1999). Blogiausiai išlaikę gramatikos, humoro ir logikos testus studentai labiausiai pervertina savo gebėjimus šiose srityse. Nesuprantantys, kas yra gera logika ir gramatikos žinios, dažnai nesuvokia, kad jiems jų ir trūksta. Iš raidžių, sudarančių žodį „psichologija“, sudėliojię ilgą kitų žodžių sąrašą, pasijuntate labai talentingas, bet vos draugas ima vardyti žodžius, kuriuos praleidote, pradedate jaustis kvailai. Deanna Caputo ir Dunningas (2005) atkūrė šį reiškinį eksperimentais, patvirtindami, kad žinių stoka palaiko pasitikėjimą savimi. Tolesni tyrimai parodė, kad šis „nekompetentingumo nežinojimas“ dažniausiai pasireiškia sprendžiant iš pažiūros nesudėtingas užduotis, tokias kaip žodžių dėliojimas iš raidžių, sudarančių žodį „psichologija“. Spręsdamas sudėtingas, sunkiai įveikiamas užduotis žmogus dažniau suvokia, kad ne viską sugeba (Burson ir kiti, 2006).

Šis nekompetentingumo nežinojimas padeda paaiškinti stulbinamą Davido Dunningo (2005) darbuotojų įvertinimo tyrimų išvadą: „tai, ką kiti pastebi mumyse, labiau koreliuoja su objektyvia tiesa negu tai, ką pastebime savyje patys“. Vieno tyrimo dalyviai stebėjo, kaip žmogus įeina į kambarį, atsisėda, perskaito orų prognozę ir išeina (Borkenau ir Liebler, 1993). Vien tik iš šio stebėjimo, neturėdami daugiau jokių duomenų, jie turėjo įvertinti žmogaus intelektą. Jų įverčių koreliacija su šio žmogaus intelekto įverčiais buvo lygi 0,30, t. y. buvo beveik tokia pat, kaip ir žmogaus intelekto koreliacija su jo paties įverčiu – 0,32! Jei nežinojimas gali suteikti pasitikėjimo savimi, tai galime savęs paklausti, kur gi esame netobuli?

2 skyriuje kalbėjome apie tai, kaip žmonės klysta pervertindami savo emocinių reakcijų į gerus ar blogus įvykius ilgalaikiškumą. Ar prognozuoti savo *elgesį* sekasi geriau? Kad tai išsiaiškintų, Robertas Valone ir jo bendradarbiai (1990) rugsėjo mėnesį paprašė koledžo studentų atsakyti į klausimus, ar jie mes mokyklą, pasirinks pagrindinę discipliną, kitais metais nuspręs gyventi ne studentų miestelyje ir t. t. Nors vidutiniškai 84 proc. studentų tikėjo savo prognozių teisingumu, iš tiesų klydo beveik dvigubai dažniau. Net kai jautėsi visiškai tikri dėl savo prognozių, jie klydo 15 proc.

Kai vertinamos sėkmės galimybės, pavyzdžiui, laikant svarbų egzaminą, pasitikėjimas būna didžiausias, kol yra daug laiko iki rezultatų paskelbimo.

„Išmintingas žmogus per daug gerai žino savo silpnybes, kad laikytų save neklystančiu; o tas, kuris žino daugiausia, geriausiai supranta, kiek mažai jis žino.“

Thom Jefferson, *Writings* („Raštai“)

Egzamino dieną nesėkmės galimybė atrodo didesnė, ir pasitikėjimas paprastai sumažėja (Gilovich ir kiti, 1993; Shepperd ir kiti, 2005). Rogeris Buehleris ir jo bendradarbiai (1994, 2002, 2003) daro išvadą, kad dauguma studentų taip pat pervertina save numatydami, kiek užtruks rengdami kursinius darbus bei kitas svarbias užduotis. Tai būdinga ne tik studentams:

- *„Planavimo klaida“.* Kiek šiandien turite laisvo laiko? Kiek planuojate turėti laisvo laiko po mėnesio? Dauguma iš mūsų pervertiname tai, kiek daug galime nuveikti ir kiek laisvo laiko turėsime (Zauberman ir Lynch, 2005). Profesionalūs planuotojai taip pat dažniausiai klysta numatydami projektų vykdymo laiką ir kainą. 1969 m. Monrealio meras Jeanas Drapeau išdidžiai pareiškė, kad 120 milijonų dolerių vertės stadionas su nuleidžiamu stogu bus pastatytas 1976 metų olimpinėms žaidynėms. Stogas buvo užbaigtas 1989 m. ir vien jis kainavo 120 milijonų dolerių. 1985 metais oficialiai apskaičiuota, kad Bostono „Didžiosios sankasos“ greitkelio projektas kainuos 2,6 milijardo dolerių ir bus užbaigtas iki 1998 metų. 2005 metais kaina buvo išaugusi iki 14,6 milijardo, o projektas vis dar nebuvo baigtas.
- *Perdėta biržos maklerio savikliova.* Investicijų ekspertai, reklamuojantys savo paslaugas ir manantys, kad gali pranokti vertybinių popierių biržą, pamiršta, jog kai vienas biržos makleris, išgirdęs akcijų kainą, ištaria: „Parduodu!“, kitas sako: „Perku!“ Akcijos kaina yra šių dviejų su pasitikėjimu priimtų sprendimų vidurkis. Tad nors tai atrodo neįtikėtina, ekonomistas Burtonas Malkielas (2004) teigia, kad investicinių fondų, kuriuos sudarė investicijų analitikai, pelno rodikliai nė kiek nebuvo geresni už atsitiktinai pasirinktų vertybinių popierių pelną.
- *Perdėta politinė savikliova.* Pernelyg savimi pasitikinčiųjų idėjos gali sukelti sumaištį. Pasitikintis savimi Adolfas Hitleris nuo 1939 iki 1945 metų kariavo prieš visą Europą. Pasitikintis savimi Lyndonas Johnsonas XX a. septintajame dešimtmetyje siuntė JAV ginklus ir karius, siekdamas išgelbėti demokratiją Pietų Vietname. Saddamas Husseinas 1990 metais nusiuntė savo armiją į Kuveitą, o 2003 metais pažadėjo sutriuškinti armijas, kurios puls Iraką. Pasitikintis savimi G. W. Bushas paskelbė, kad išlaisvintame Irake netrukus įsivyraus taiki demokratija, o tariamai ten esantys masinio naikinimo ginklai bus sunaikinti.

Apie atominę bombą: „Tai yra kvailiausias dalykas, kurį kada nors esame padarę. Bomba niekada nesprogs, ir aš tai tvirtinu kaip sprogmenų ekspertas.“

Admirolas William Leahy prezidentui Trumanui, 1945

Kas lemia perdėtą savikliovą? Kodėl, nepaisant patirties, nemokame vertinti savęs realistiškiau? Yra kelios priežastys. Visų pirma, savo klaidingus sprendimus žmonės linkę prisiminti kaip nedideles paklaidas. Tai pastebėjo Phillipas Tetlockas (1998, 1999), XX a. devintojo dešimtmečio pabaigoje įvairiems mokslo ir vyriausybės ekspertams pasiūlęs, remiantis savo požiūriu, parengti prognozes apie valdžios perspektyvas Sovietų sąjungoje, Pietų Afrikos Respublikoje ir Kanadoje. Po penkerių metų komunizmas žlugo, Pietų Afrikos Respublika tapo daugiarase demokratine valstybe, o Kanada išliko vieninga. Ekspertai, kurių pasitikėjimas savo prognozėmis siekė 80 proc., tei-

sūs buvo tik 40 proc.. Tačiau prisiminę savo sprendimus, suklydusieji vis tiek laikėsi nuomonės, kad iš esmės jie buvo teisūs. Daugelis sakė: „aš buvau beveik teisus“; „griežto kurso šalininkams beveik pavyko įvykdyti perversmą prieš Gorbačiovą“; „Kvebeko separatistai beveik nugalėjo per referendumą dėl atsiskyrimo“; „jei ne atsitiktinumas, suvedęs de Klerką ir Mandelą pereinant prie juodaodžių daugumos valdymo Pietų Afrikos Respublikoje, būtų buvę pralieta kur kas daugiau kraujo.“ Labai sunku išmušti politikos ekspertų, vertybinių popierių rinkos analitikų, psichiatrų ir sporto prognozuotojų nepamatuotą pasitikėjimą savimi.

„Jei ką nors žinodami manote, jog tai žinote, o nežinodami prisipažįstate, kad nežinote, – esate išmintingi.“

Konfucijus, *The Analects* („Analektai“)

Patvirtinimo šališkumas

Žmonės nesistengia ieškoti informacijos, kuri paneigtų jų įsitikinimus. Tai įrodė P. C. Wasonas (1960) – beje, jūs taip pat galite pamėginti, – pateikdamas žmonėms trijų skaičių – 2, 4, 6 – seką, atitinkančią jo sugalvotą taisyklę (taisyklė buvo paprasta: *bet kurių trijų didėjančių skaičių seka*). Kad žmonės atspėtų šią taisyklę, Wasonas siūlydavo jiems sugalvoti trijų skaičių seką. Kiekvieną kartą Wasonas pasakydavo, ar seka atitinka jo taisyklę. Kai žmonės būdavo tikri atspėję taisyklę, jie turėdavo liautis kūrę sekas ir ją pasakyti.

Ir koks gi buvo rezultatas? Retai kada teisūs, tačiau niekada neabejojantys buvo 23 iš 29 žmonių. Jie dažniausiai susikurdavo kokią nors klaidingą taisyklę (pavyzdžiui, kad skaičiai turi skirtis dvejetu) ir po to ieškodavo šį įsitikinimą *patvirtinančių įrodymų* (pavyzdžiui, pateikdami skaičius 8, 10, 12), o ne bandydami *paneigti* savo spėjimą. Uoliai bandome patvirtinti savo įsitikinimus, tačiau nesistengiame ieškoti juos paneigiančių įrodymų. Šis reiškinys vadinamas **patvirtinimo šališkumu**.

patvirtinimo šališkumas (*confirmation bias*) Polinkis ieškoti informacijos, patvirtinančios išankstinę nuomonę.

Patvirtinimo šališkumas padeda paaiškinti, kodėl mūsų savivaizdis išlieka taip stulbinančiai nekintamas. Williamas Swannas ir Stephenas Readas (1981; Swann ir kiti, 1992a,b, 1994) savo eksperimentų, atliktų Teksaso universiteto Ostino filiale, metu pastebėjo, kad studentai ieško, sukelia ir prisimena grįžtamąjį ryšį, patvirtinantį jų įsitikinimus apie save. Žmonės ieško tokių draugų ir sutuoktinių, kurie juos vertintų visada taip pat, net ir neigiamos nuomonės atveju (Swann ir kiti, 1991, 2003).

Swannas ir Readas tai tapatina su *savęs patikrinimu*, kurį galime stebėti, pavyzdžiui, pobūvyje, jei ten yra žmogus, laikantis save valdingu. Tik atvykęs toks žmogus pirmiausia ieškos pašnekovų, kurie, jo nuomone, leis jam dominuoti. Pokalbio metu savo požiūrį jis reikš taip, kad užsitarnautų norimą pagarbą. Pasibaigus pobūviui sunkiai prisimins pokalbius, kuriuose reiškėsi minimaliai, bet lengvai *prisimins*, kaip įtikinamai reiškėsi pokalbiuose, kuriuose dominavo. Tad šio pobūvio patirtis patvirtins jo savivaizdį.

Kaip išvengti perdėtos savikliovos

Kokias išvadas leidžia daryti perdėtos savikliovos tyrimai? Pirmoji išvada – reikia atsargiai vertinti kategoriškus pareiškimus. Net ir įsitikinę savo teisumu žmonės gali klysti. Pasitikėjimas ir kompetencija nebūtinai turi sutapti.

Trys dalykai padeda sėkmingai sumažinti perdėtą savikliovą. Vienas iš jų – greitas grįžtamasis ryšys (Lichtenstein ir Fischhoff, 1980). Kasdieniame gyvenime sinoptikai ir lošėjai, spėjantys, kokie žirgų šansai laimėti lenktynes, gauna kasdienį grįžtamąjį ryšį. Todėl abiejų grupių ekspertai gana gerai įvertina savo prognozių tikslumą (Fischhoff, 1982).

Siekiant sumažinti „planavimo klaidos" padarinius, galima suskaidyti tikslą į smulkesnes dalis ir įvertinti, kiek laiko prireiks kiekvienai iš jų. Justinas Krugeris ir Mattas Evansas (2004) teigia, kad šitaip elgiantis galima realiau įvertinti darbo baigimo laiką. Kai imama svarstyti, kodėl idėja *galėtų būti* teisinga, pradeda atrodyti, kad ji *iš tiesų* teisinga (Koehler, 1991). Tad trečias būdas sumažinti perdėtą savikliovą – priversti žmogų pagalvoti, dėl kokios priežasties sprendimas gali būti klaidingas; tai yra, priversti gilintis į kontrargumentus (Koriat ir kiti, 1980). Vadovai gali priimti realesnes visų siūlymų bei rekomendacijų nutartis ir nurodyti priežastis, kodėl šių siūlymų ar rekomendacijų gali *ne*pavykti įgyvendinti.

Tačiau turėtumėte būti atidūs, kad nesumenkintume žmonių pasitikėjimo savimi taip, jog jie ištisai užsiiminėtų savianalize, nuolat abejotų savimi ir galiausiai netektų ryžto. Kai pasitikėjimo savimi stokojantiems asmenims teks pasikliauti savo išmintimi, jie gali išsigąsti, nedalyvauti išreiškiant nuomones ar priimant svarbius sprendimus. Perdėta savikliova gali brangiai kainuoti, o pagrįstas pasitikėjimas savimi padeda prisitaikyti.

Euristika: trumpiausias protavimo kelias

Turėdama labai mažai laiko apdoroti gausybę informacijos, mūsų pažinimo sistema veikia greitai ir taupiai. Ji prisitaiko kurdama trumpindama protavimo kelius. Mes neįtikėtinai lengvai susidarome įspūdį, nuomonę ir kuriame paaiškinimus. Tai atlikti padeda **euristikos** – paprastos ir veiksmingos mąstymo strategijos. Daugelyje situacijų mūsų staigūs apibendrinimai – „Tai pavojinga!" – yra adaptyvūs. Šių intuityvių patarėjų sparta padeda mums išlikti. Biologinis mąstymo tikslas – veikiau užtikrinti, kad išliktume gyvi, o ne rūpintis teisumu. Tačiau kai kuriose situacijose skubėdami klystame.

euristika
(*heuristic*)
Mąstymo strategija, leidžianti greitai ir veiksmingai nuspręsti.

Tipiškumo euristika

Oregono universiteto studentams buvo papasakota, kad grupė psichologų bendravo su 30-ies inžinierių bei 70-ies teisininkų grupe ir glaustai apibendrino savo įspūdžius. Atsitiktiniu būdu iš tirtos imties buvo pasirinktas šis aprašymas:

> Frenkas yra du kartus išsiskyręs ir didžiąją laisvalaikio dalį praleidžia golfo klube. Kalbėdamasis klubo bare jis dažniausiai gailisi, kad bandė sekti savo tėvo, kurį gerbė, pėdomis. Užuot ilgas valandas kankinęsis prie knygų, verčiau jis būtų išmokęs mažiau ginčytis su žmonėmis.
>
> *Klausimas*: Kokia tikimybė, kad Frenkas yra teisininkas, o ne inžinierius?

Paprašyti atspėti Frenko profesiją, daugiau nei 80 proc. studentų manė, kad jis yra teisininkas (Fischhoff ir Bar-Hillel, 1984). Gana neblogai. Tačiau kaip, jūsų manymu, pasikeitė studentų vertinimai, kai jiems buvo pasakyta, kad grupėje, iš kurios buvo atrinktas aprašymas, yra 70 proc. inžinierių? Niekaip. Studentai visiškai neatsižvelgė į inžinierių ir teisininkų santykį grupėje; jų manymu, Frenkas labiau *atstovavo* teisininkams, ir atrodo, jog tai buvo svarbiausia.

Kai apie ką nors spręsdami intuityviai lyginame su mūsų protuose esančiais atitinkamais vaizdiniais, reiškia, vadovaujamės **tipiškumo euristika**. Kaip ir dauguma euristikos rūšių, tipiškumas paprastai yra neblogas kelias į tiesą. Tačiau ne visada. Panagrinėkime pavyzdį. Linda yra 31 metų amžiaus, netekėjusi, stačiokiška ir labai išsilavinusi. Universitete ji studijavo filosofiją. Kai Linda buvo studentė, jai labai rūpėjo diskriminacija ir kiti socialiniai klausimai, tad ji dalyvavo protesto prieš branduolinę energetiką demonstracijose. Kas, jūsų nuomone, turint galvoje šį apibūdinimą, labiau tikėtina:

tipiškumo euristika (*representativeness heuristic*) Tendencija manyti, kartais nepaisant priešingos galimybės, kad koks nors žmogus ar dalykas priklauso konkrečiai grupei, jei jis panašus į tipišką šios grupės narį.

a. Linda yra banko kasininkė.

b. Linda yra banko kasininkė ir aktyvi feministė.

Didesnė dalis mano, kad labiau tikėtinas variantas b, nes Linda geriau atitinka *tipišką* feministės įvaizdį (Mellers ir kiti, 2001). Pagalvokime, kuri tikimybė didesnė: kad Linda yra *ir* banko kasininkė, *ir* feministė ar kad tik banko kasininkė (nepaisant to, ar ji yra feministė, ar ne)? Kaip primena Amosas Tversky ir Danielis Kahnemanas (1983), ryšio tarp dviejų įvykių tikimybė negali būti didesnė už bet kurio iš šių įvykių tikimybę.

Pasiekiamumo euristika

Panagrinėkime klausimą: kur esama daugiau gyventojų – Irake ar Tanzanijoje? (Atsakymas kitame puslapyje.)

Tikriausiai atsakėte į šiuos klausimus, vadovaudamiesi pirma į galvą atėjusia mintimi. Jei pavyzdžiai *yra* mūsų atmintyje – sakykime, kiek gyventojų yra Irake, – mums atrodo, kad tai labai paprasta. Dažniausiai taip ir būna, tad mums ši pažinimo taisyklė, vadinamoji **pasiekiamumo euristika** (žr. 3.1 lentelę), labai padeda.

pasiekiamumo euristika (*availability heuristic*) Pažintinė taisyklė, reiškianti, kad dalykų tikimybė yra vertinama remiantis atmintimi. Jei su kuriuo nors dalyku susiję pavyzdžiai iš karto ateina į galvą, mes tą dalyką laikome įprastu.

Tačiau kartais ši taisyklė apgauna. Kai išgirstame žinomų vienos lyties žmonių sąrašą (Jennifer Lopez, Venus Williams, Hillary Clinton) kartu su tokios pat apimties kitos lyties nežinomų žmonių sąrašu (Donaldas Scarras, Williamas Woodas, Melas Jasperis), vėliau populiarių asmenų vardus prisimename lengviau. Šiuo atveju dauguma žmonių labiau prisimins moteriškus vardus (McKelvie, 1995, 1997; Tversky ir Kahneman, 1973). Ryškių, lengvai įsivaizduojamų įvykių, pavyzdžiui, gerai žinomų ligų, tikimybė taip pat gali atrodyti didesnė nei įvykių, kuriuos sunku įsivaizduoti (MacLeod ir Campbell, 1992; Sherman ir kiti, 1985). Net pramanyti įvykiai romanuose, televizijoje, kino filmuose palieka vaizdinius, kurie vėliau susipina su mūsų

3.1 LENTELĖ. Greitoji ir taupioji euristika

Euristika	Apibrėžimas	Pavyzdys	Gali sukelti
Tipiškumo	Greiti sprendimai, ar kuris nors žmogus arba dalykas tinka kuriai nors kategorijai.	Sprendimas, kad Carlosas yra bibliotekininkas, o ne sunkvežimio vairuotojas, nes jis geriau atitinka bibliotekininko įvaizdį.	Kitos svarbios informacijos atmetimą.
Pasiekiamumo	Greitai susidaroma nuomonė apie galimus įvykius.	Paauglių smurto vertinimas po susišaudymo mokykloje.	Naujų įspūdžių sureikšminimą, dėl kurio, pavyzdžiui, galima pradėti bijoti suklysti.

pažiūromis (Gerrig ir Prentice, 1991; Green ir kiti, 2002). Juo labiau skaitytojas įsigilinęs ir įsijautęs („Aš galiu lengvai įsivaizduoti įvykius"), juo labiau pasakojimas veiks skaitytojo įsitikinimus ateityje (Diekman ir kiti, 2000). Pavyzdžiui, meilės romanų mėgėjai gali susikurti išbaigtus erotikos scenarijus, kurie darys įtaką jų pačių seksualinėms nuostatoms bei elgesiui.

Pasiekiamumo euristika išryškina pagrindinį socialinio mąstymo principą: žmonės sunkiai parenka konkrečius pavyzdžius bendrybėms patvirtinti, tačiau nuostabiai greitai daro apibendrinimus, remdamiesi vienu pavyzdžiu. Todėl nenuostabu, kad 9 iš 10 kanadiečių, išgirdę ar perskaitę apie išprievartavimus, apiplėšimus ir sumušimus, pervertina – dažniausiai su didele paklaida – smurtinių nusikaltimų kiekį (Doob ir Roberts, 1988). Nereikia stebėtis, kad po keleto plataus žiniasklaidos dėmesio nusipelniusių apiplėšimų ir nužudymų Pietų Afrikos Respublikos gyventojai teigė, esą 1998–2004 metais nusikalstatumas šalyje padvigubėjo, nors iš tikrųjų jis buvo gerokai sumažėjęs (Wines, 2005).

Pasiekiamumo euristika paaiškina, kodėl ryškūs pasakojimai gali daryti didesnį poveikį nei statistika ir kodėl numanomas pavojus nesutampa su realiuoju (Allison ir kiti, 1992). Kadangi reportažai apie lėktuvų katastrofas yra išlikę daugumos mūsų atmintyje, ypač po 2001 rugsėjo 11-osios, dažnai manome, kad skristi lėktuvu pavojingiau nei važiuoti automobiliu. O iš tiesų nuo 2000 iki 2002 metų JAV keliautojų tikimybė žūti autoavarijoje buvo 39,5 kartus didesnė nei lėktuvo katastrofoje (National Safety Council, 2005). Daugumai lėktuvų keleivių pavojingiausia kelionės atkarpa yra važiavimas į oro uostą.

„Dauguma žmonių įrodinėja dramatiškai, o ne kiekybiškai."
Teisininkas
Oliver Wendell Holmes
jaunesnysis,
1809–1894

Netrukus po rugsėjo 11-osios teroro išpuolių, daugeliui žmonių atsisakius kelionių lėktuvais ir pasirinkus keliones automobiliais, apskaičiavau: jei skraidys 20 proc. mažiau amerikiečių, o tas nenuskristas mylias jie nuvažiuos automobiliais, per metus galime tikėtis 800 papildomų mirčių keliuose (Myers, 2001). Tai paskatino smalsų vokiečių tyrinėtoją (ir kodėl gi aš to nesugalvojau?) palyginti šią prognozę su avarijų keliuose statistika. Paaiškėjo, kad per paskutinius tris 2001 metų mėnesius, palyginti su prieš tai buvusių

penkerių metų tokio pat laikotarpio vidurkiu, keliuose žuvo maždaug 350 žmonėmis daugiau (Gigerenzer, 2004). Atrodo, teroristai, patys žuvę per išpuolį, nužudė ne tik 266 žmones keturiuose lėktuvuose, bet, patys to nežinodami, ir daug daugiau žmonių Amerikos keliuose.

Dabar žinoma, kad naivios statistinės intuicijos ir iš to kylančios baimės grindžiamos ne apskaičiavimais ar mąstymu, o emocijomis, derančiomis su pasiekiamumo euristika. Išleidus šią knygą tikriausiai vėl bus ir gamtos katastrofų, ir teroro išpuolių, ir vėl bus skatinamos mūsų baimės, budrumas, vėl naujiems dalykams bus sutelkiami visi ištekliai. Teroristai, padedami žiniasklaidos, vėl gali pasiekti savo tikslų, sekindami mūsų išteklius, atitraukdami dėmesį nuo paprastų, nedramatiškų, klastingų rizikos formų, kurios vis glemžiasi gyvybes. Pavyzdžiui, kasdien dėl rotaviruso miršta tiek vaikų, kiek tilptų į keturis lėktuvus (Glass, 2004). Bet vis dėlto dramatiški įvykiai gali priversti susirūpinti realiomis grėsmėmis. Kai kurie mokslininkai teigia, kad 2005 metais tai padarė uraganai „Katrina“ ir „Rita“. Jie privertė visuomenę atkreipti dėmesį į prognozes, kad pasaulinis klimato atšilimas, dėl kurio kyla jūros lygis ir dažnėja stichinių nelaimių, taps gamtos sukurtu masinio naikinimo ginklu.

Atsakymas į ankstesniame puslapyje pateiktą klausimą: **37 milijonai Tanzanijos gyventojų – žymiai daugiau negu 26 milijonai Irako gyventojų. Dauguma žmonių, kurių atmintyje gyvi Irako įvykiai, spėja klaidingai.**

Faktams prieštaraujantis mąstymas

Lengvai įsivaizduojami (prieinami pažinimui) įvykiai stipriai veikia mūsų kaltės, gailesčio, nusivylimo ar palengvėjimo jausmus. Jei mūsų palaikoma komanda svarbias rungtynes pralaimi (arba laimi) vienu tašku, lengvai įsivaizduojame, kaip žaidimas galėjo pasisukti kita linkme ir todėl jaučiame dar didesnį apmaudą (arba palengvėjimą). Įsivaizduodami blogesnes alternatyvas, galime pasijusti geriau. Įsivaizduodami geresnes alternatyvas ir svarstydami, ką kitą kartą galėtume padaryti kitaip, geriau pasiruošiame ateičiai (Boninger ir kiti, 1994; Roese, 1994, 1997).

Po pasirodymo olimpinėse žaidynėse atletų emocijos labiausiai atspindi tai, kaip jiems pavyko įgyvendinti savo viltis. Tačiau, pasak vieno tyrimo, emocijos atspindi ir **faktams prieštaraujantį mąstymą** – *modeliavimą mintyse to, kas galėjo būti* (McGraw ir kiti, 2004; Medvec ir kiti, 1995). Bronzos medalių laimėtojai (kuriems nesunku įsivaizduoti, kad galėjo nelaimėti jokio medalio) džiaugiasi labiau nei laimėjusieji sidabro medalius (kuriems lengviau įsivaizduoti, kad galėjo laimėti auksą). Panašiai juo didesnį tos pačios kategorijos (pavyzdžiui B+) taškų skaičių studentai surenka, juo *blogiau* jie jaučiasi (Medvec ir Savitsky, 1997). Gavęs B+ kategorijos įvertinimą, studentas, kuriam iki A– pritrūko tik vieno taško, jaučiasi blogiau nei tas, kuris vos vienu tašku peržengė B+ ribą.

faktams prieštaraujantis mąstymas (*counterfactual thinking*) Alternatyvių scenarijų ir rezultatų, kurie galėjo būti, tačiau neįvyko, įsivaizdavimas.

Toks faktams prieštaraujantis mąstymas būdingas tada, kai galime lengvai įsivaizduoti alternatyvų rezultatą (Kahneman ir Miller, 1986; Markman ir McMullen, 2003).

- Jei nedaug pavėluojame į lėktuvą ar autobusą, įsivaizduojame, kad būtume suspėję, *jei tik* būtume išvykę įprastu laiku, pasirinkę įprastą maršrutą, nesustoję pasikalbėti.
- Jei pavėluojame pusvalandį arba vykstame įprastu maršrutu, kitokią galimybę modeliuoti būna sunkiau, todėl taip nenusimename.
- Jei pakeitę egzamino atsakymą sužinosime, kad jis neteisingas, tikriausiai pamanysime „jei tik..." ir pasižadėsime kitą kartą pasikliauti intuicija. Tačiau priešingai studentų nuomonei, dažniau atsakymą keičiame iš neteisingo į teisingą (Kruger ir kiti, 2005).
- Komanda ar politikas, pralaimėjęs nedideliu skirtumu, be paliovos modeliuos situacijas, kaip jis galėjo laimėti (Sanna ir kiti, 2003).

Mūsų sėkmės pojūtis grindžiamas faktams prieštaraujančiu mąstymu. Kai šiaip taip pavyksta išvengti ko nors nemalonaus – kai paskutinę minutę įmušę įvartį išvengiame pralaimėjimo arba kai stovime visai šalia tos vietos, kur nukrito ledo varveklis – nesunkiai galime įsivaizduoti neigiamą, prieštaringą situaciją (kad pralaimėjome rungtynes arba kad ant mūsų užkrito varveklis), todėl manome, kad „mums pasisekė" (Teigen ir kiti, 1999). Antra vertus, „nesėkmė" reiškia įvykį, kurio vis dėlto buvo galima lengvai išvengti.

Juo įvykis reikšmingesnis, juo intensyvesnis faktams prieštaraujantis mąstymas (Roese ir Hur, 1997). Gedintys žmonės, netekę sutuoktinio ar vaiko automobilio avarijoje arba palaidoję staigia mirtimi mirusį vaiką, dažniausiai prisipažįsta, kad prisimena bei analizuoja šį įvykį (Davis ir kiti, 1995, 1996). Vienas mano draugas išliko gyvas jo mašinai kaktomuša susidūrus su girto vairuotojo vairuojamu automobiliu. Avarijos metu žuvo jo žmona, duktė ir motina. Jis pasakojo: „Ištisus mėnesius aš mintyse perkratinėjau tos dienos įvykius. Aš nuolatos iš naujo išgyvendavau tą dieną, keisdamas įvykių seką taip, kad būtų išvengta nelaimės" (Sittser, 1994).

Tačiau dauguma Azijos ir Vakarų kultūrų žmonių to, ką padarė, gailisi mažiau nei to, ko nesugebėjo padaryti. Pavyzdžiui: „O, kad aš būčiau rimčiau žiūrėjęs į mokslus aukštojoje mokykloje!" Arba: „Reikėjo pasakyti tėvui, kad jį myliu, kol jis dar buvo gyvas" (Gilovich ir Medvec, 1994; Gilovich ir kiti, 2003; Savitsky ir kiti, 1997). Vienos suaugusiųjų apklausos duomenys atskleidė, kad dažnai gailimasi dėl nepakankamai rimto požiūrio į mokslus (Kinnier ir Metha, 1989). Ar mažiau gailėtumės, jei dažniau išdrįstume išeiti už savo patogaus būvio ribų – rizikuoti, nebijoti nesėkmės ir bent jau pamėginti?

Iliuzinis mąstymas

Žmonės ... dažniau tenka teisintis dėl veiklumo nei dėl neveiklumo (Zeelenberg ir kiti, 1988).

Dar vienas veiksnys, darantis įtaką mūsų kasdieniam mąstymui, yra dėsningumų ieškojimas atsitiktiniuose įvykiuose. Ši tendencija gali nuvesti įvairiausiais klystkeliais.

Iliuzinė koreliacija

Lengva įžvelgti ryšį ten, kur jo nėra. Tikėdamiesi pastebėti reikšmingus ryšius, lengvai susiejame atsitiktinius įvykius, pasitelkdami **iliuzinę koreliaciją**. Williamas Wardas ir Herbertas Jenkinsas (1965) parodė žmonėms tariamo 50 dienų trukusio debesų sklaidymo eksperimento rezultatus. Savo tiriamiesiems jie pasakė, kuriomis dienomis debesys buvo išsklaidyti ir kuriomis dienomis lijo. Ši informacija tebuvo atsitiktinis rezultatų mišinys: kartais, išsklaidžius debesis, lydavo, kartais ne. Tačiau žmonės buvo įsitikinę – remdamiesi savo nuomone apie debesų išsklaidymo poveikį – kad jie iš tiesų pastebėjo ryšį tarp debesų sklaidymo ir lietaus.

iliuzinė koreliacija
(*illusory correlation*)
Nesamo ryšio įsivaizdavimas arba įsivaizdavimas, kad egzistuoja stipresnis ryšys nei iš tiesų yra.

Kiti eksperimentai patvirtino, kad dažnai atsitiktinius įvykius žmonės laiko jų įsitikinimų patvirtinimu (Crocker, 1981; Jennings ir kiti, 1982; Trolier ir Hamilton, 1986). Jei tikime egzistuojant tam tikrą ryšį, tikėtina, jog pastebėsime ir prisiminsime šį ryšį patvirtinančius faktus. Jei tikime, kad nuojauta koreliuoja su įvykiais, pastebėsime ir prisiminsime koreliaciją tarp nuojautos ir vėlesnio įvykio. Mes retai pastebime ar prisimename visus tuos atvejus, kai neįprastų įvykių nepasitaikė. Jei pagalvojus apie draugą jis paskambina, pastebime ir prisimename šį sutapimą. Tačiau nepastebime visų tų kartų, kai apie draugą galvojame, bet jis nepaskambino, arba negalvojome, bet jis paskambino.

Kontrolės iliuzija

Tendencija atsitiktinius įvykius suvokti kaip susijusius palaiko **kontrolės iliuziją** – *idėją, kad mes darome įtaką atsitiktiniams įvykiams*. Dėl to lošėjai nesiliauja lošę, o visi kiti daro įvairiausius neįtikėtinus dalykus.

kontrolės iliuzija
(*illusion of control*)
Nekontroliuojamų įvykių suvokimas kaip kontroliuojamų arba kaip labiau kontroliuojamų nei iš tiesų.

Azartiniai žaidimai. Ellen Langer (1977) pademonstravo kontrolės iliuziją, eksperimentuodama su azartiniais žaidimais. Žmonės, kurie patys pasirinko, kokius skaičius žymėti loterijos bilietuose, paprašyti parduoti bilietą norėjo keturis kartus didesnės kainos negu tie, kurie turėjo bilietą su atsitiktiniais skaičiais. Žaisdami su nerangiu ir nervingu žmogumi jie statydavo kur kas didesnes sumas nei žaisdami su žvitriu, pasitikinčiu oponentu. Metant kauliukus ar sukant ratą, žmonių savikliova išauga (Wohl ir Enzle, 2002). Daugiau nei penkiasdešimt eksperimentų parodė, kad žmonės elgiasi taip, tarsi jie galėtų prognozuoti arba kontroliuoti atsitiktinius įvykius (Presson ir Benassi, 1996; Thompson ir kiti, 1998).

Azartinių žaidimų dalyvių stebėjimai patvirtina šiuos eksperimentinius duomenis. Žaidžiantys kauliukais meta švelniai, norėdami išmesti mažus skaičius, ir staigiai, kai nori, kad iškristų dideli (Henslin, 1967). Azartinių žaidimų verslą maitina lošėjų iliuzijos. Lošėjai laimėjimus tapatina su savo gebėjimais bei įžvalgumu. Pralaimėjimai virsta „beveik pataikymais“ ar „atsitiktinumais“, o dalyvaujantiems sporto varžybų totalizatoriuje – blogais teisėjų sprendimais arba netikėtai atšokusiu kamuoliu (Gilovich ir Douglas, 1986).

Vertybinių popierių biržos makleriams taip pat patinka „galios jausmas“, kurį jiems sukelia galimybė rinktis ir prekiauti vertybiniais popieriais, tarsi ši kontrolė reikštų, kad jie gali pranokti rinkos vidurkį. Vienoje reklamoje buvo teigiama, kad investavimas internetu – tai galimybė „kontroliuoti“. Deja, kontrolės iliuzija lemia perdėtą savikliovą, dažnai pasibaigiančią nuostoliais (Barber ir Odean, 2001).

regresija vidurkio link (*regression toward the average*) Statistinė ypač aukštų rodiklių ar ekstremalaus elgesio tendencija grįžti atgal į vidurkį.

Regresija vidurkio link. Tversky ir Kahnemanas (1974) pastebėjo dar vieną galimybę kontrolės iliuzijai atsirasti: mes nepajėgūs atpažinti **regresijos vidurkio link**. Kadangi egzaminų rezultatus iš dalies lemia atsitiktinumas, dauguma studentų, vieną sykį gavę ypač aukštą egzamino įvertinimą, kitą sykį gauna žemesnį. Kadangi pirmasis jų įvertis yra aukštai „palubėse“, antrasis greičiausiai smuktelės („regresuos“) iki bendro studentų vidurkio, o ne dar aukščiau „pakels lubas“. Būtent dėl šios priežasties nuosekliai dirbantis, tačiau niekada aukščiausio įvertinimo negaunantis studentas kartais kursą baigia turėdamas geriausią vidurkį. Ir priešingai, tikėtina, kad per pirmąjį egzaminą blogesnius pažymius gavę studentai pasitaisys. Jei gavę prastus įvertinimus studentai po pirmojo egzamino kreipiasi į konsultantą, šis jausis padėjęs, jei vėliau studentai gaus geresnius pažymius, net jei jo konsultacijos neturės jokio poveikio.

Iš tiesų, kai viskas nusirita iki žemiausio taško, griebiamės bet ko, ir tikėtina, kad visuomet – ar kreiptumės į psichiatrą, ar pradėtume laikytis dietos, ar mankštintis, ar skaitytume knygą „kaip padėti sau“ – sulauksime pagerėjimo, o ne tolesnio blogėjimo. Kartais suprantame, kad įvykiai nesiklostys nei labai gerai, nei labai blogai. Patirtis rodo, kad kai viskas sekasi puikiai, kažkas turi nepasisekti, o kai gyvenimas atneša siaubingų smūgių, paprastai galima tikėtis, kad reikalai pagerės. Tačiau dažnai nesugebame įžvelgti šios regresijos ir nustembame, kodėl pirmaisiais metais „sublizgėjęs“ beisbolo naujokas antraisiais žaidžia vidutiniškai. Gal jis ėmė per daug pasitikėti savimi? Tapo drovesnis? Pamirštame, kad išskirtinis žaidimas turi tendenciją regresuoti iki normalaus.

Imituodamas pagyrimo ir bausmės pasekmes, Paulas Schaffneris (1985) parodė, kaip kontrolės iliuzija gali persismelkti į žmonių santykius. Jis pasiūlė Boudoino koledžo studentams pripratinti menamą ketvirtos klasės berniuką Haroldą kiekvieną rytą ateiti į mokyklą 8:30 val. Tris savaites kompiuteris kasdien fiksuodavo Haroldo atvykimo į mokyklą laiką, svyravusį tarp 8:20 ir 8:40 val. Studentai turėdavo spręsti, kaip į tai reaguoti – pagirti Haroldą ar išbarti. Kaip ir reikėjo tikėtis, studentai paprastai pagirdavo jį, kai šis atvykdavo iki pusės devynių, ir pabardavo, kai pavėluodavo. Kadangi Schaffneris buvo užprogramavęs kompiuterį taip, kad jis rodytų atsitiktinį atvykimo laiką, po barimo rezultatai pagerėdavo (artėdavo prie 8:30). Pavyzdžiui, kai Haroldas atvykdavo 8:39 val., galėjai būti tikras, kad jis gaus pastabą, o kitą dieną atsitiktinai parinktas jo atvykimo į mokyklą laikas greičiausiai ne-

sieks 8:39. Tad *nors barimas neturėjo jokio poveikio*, eksperimentui baigiantis dauguma studentų buvo įsitikinę pastabų veiksmingumu.

Šis eksperimentas iliustruoja provokuojančią Tversky ir Kahnemano išvadą: mūsų prigimtyje glūdi tai, kad dažnai jaučiamės nubausti, kai turime ką nors pradžiuginti, ir džiaugiamės, galėdami nubausti. Nors iš tiesų, ir tai žino kiekvienas psichologijos studentas, paskatinimas už teisingą poelgį paprastai būna veiksmingesnis ir sukelia mažiau neigiamų pasekmių.

Nuotaika ir vertinimai

Socialiniai vertinimai susiję su veiksmingu, tačiau netiksliu informacijos apdorojimu. Juos veikia ir mūsų emocijos. Mes esame ne bejausmės skaičiavimo mašinos, o emocionalios būtybės. Naujausi lyginamieji laimingų ir liūdinčių žmonių tyrimai atskleidžia, kaip glaudžiai emocijos susipynusios su pažinimu (Myers, 1993, 2000). Nelaimingi žmonės – ypač gedintys ar prislėgti – būna labiau susitelkę į save ir linkę į apmąstymus. Prislėgta nuotaika skatina intensyvų mąstymą, paieškas informacijos, kuri savo aplinką paverstų labiau suprantama ir kontroliuojama (Weary ir Edwards, 1994).

Ir priešingai, laimingi žmonės yra patiklesni, šiltesni, jautresni. Netikėtai pradžiuginti, pavyzdžiui, prekybos centre gavę mažą dovanėlę, vėliau per apklausą, nesusijusią su apsipirkimu, jie teigs, kad jų automobiliai ir televizoriai veikia puikiai, taip sakant, geriau nei tų, kurie dovanėlių negavo.

Nuotaikos veikia mintis. Vakarų vokiečiams, džiūgaujantiems dėl nacionalinės rinktinės pergalės pasaulio čempionate (Schwarz ir kiti, 1987), ir australams, išėjusiems iš širdžiai malonaus kino filmo (Forgas ir Moylan, 1987), visi aplinkui atrodo nuoširdūs, o gyvenimas – nuostabus. Po (bet ne prieš) 1990 metų amerikietiškojo futbolo rungtynių tarp Alabamos ir Auburno komandų laimėjusios Alabamos komandos aistruoliams karo tikimybė bei jo padariniai atrodė mažesni nei nusiminusiems Auburno komandos sirgaliams (Schweitzer ir kiti, 1992). Kai esame laimingi, pasaulis atrodo draugiškesnis, sprendimai lengvesni, gera naujiena suvokiama greičiau (Johnson ir Tversky, 1983; Isen ir Means, 1983; Stone ir Glass, 1986).

Tačiau jei tik leisime nuotaikai sugesti, mintys iš karto peršoks į kitas vėžes. Rožinius akinius pakeis juodi. Bloga nuotaika sužadina neigiamų įvykių prisiminimus (Bower, 1987; Johnson ir Magaro, 1987). Blogesni atrodo santykiai su žmonėmis, suprastėja savivaizdis. Viltys dėl ateities tampa miglotesnės. Kitų žmonių elgesys atrodo grėsmingesnis (Brown ir Taylor, 1986; Mayer ir Salovey, 1987). Staiga prastėja mūsų investavimo prognozės. (Žr. skyrelį „Mokslinių tyrimų išvada. Neigiamos emocijos lemia investuotojų pesimizmą".)

Naujojo Pietų Velso universiteto socialinį psichologą Josephą Forgasą (1999) dažnai stulbindavo, kad blogai nusiteikusių žmonių „prisiminimai ir sprendimai keisdavosi kartu su jų nuotaika". Kad perprastų šį „nuotaikos įsi-

mokslinių tyrimų išvada

Neigiamos emocijos lemia investuotojų pesimizmą

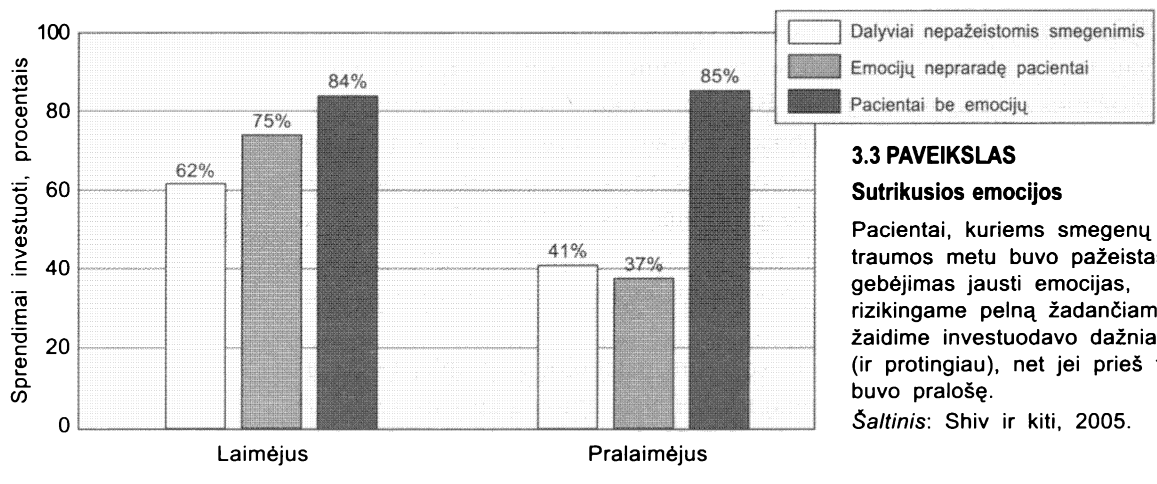
Emocijos yra svarbios socialiniam intelektui. Neurologas Antonio Damasio (1994, p. 45) pasakoja apie Elliotą, normalaus intelekto pacientą, kuris po smegenų traumos prarado galimybę justi emocijas. „Mes kalbėjomės daugelį valandų, bet jo veide nė karto nepastebėjau jokios emocijos šešėlio – nei liūdesio, nei nekantrumo, nei frustracijos." Elliotas viską supranta, tačiau negali jausti. Nieko nejausdamas jis netinkamai reaguodavo ir į kitų žmonių jausmus, todėl prarado darbą, šeimą, vėliau bankrutavo.

Damasio su kolegomis į Elliotą panašiems pacientams lošiant iškeldavo tokią užduotį, kurios neįvykdžius grėsdavo didelės baudos. Paaiškėjo, kad šie žaidėjai, palyginti su žmonėmis, turinčiais normalias emocijas, lėčiau susiprasdavo vengti pralaimėjimą lemiančios kortos (Bechara ir kiti, 1997). Kartais emocijos gali trukdyti protingai mąstyti ir veikti. Ar trikdančiu emocijų poveikiu galėtume paaiškinti „trumparegiško nuostolių vengimo" reiškinį, kai žmonės, siekdami sumažinti riziką, sutinka gauti mažesnį pelną? Vertybiniai popieriai duoda didesnį pelną negu obligacijos. Dar daugiau, įsigydami daugelio įmonių vertybinių popierių, kaip elgiasi bendrieji fondai arba su akcijų indeksais susieti fondai, investuotojai labai sumažina vienos investicijos riziką. Tačiau žmonės mieliau investuoja į saugias obligacijas.

Norėdami panagrinėti trumparegišką nuostolių vengimą Baba Shivas ir Damasio su bendradarbiais (2005) sukūrė sprendimo priėmimo užduotį, kuri buvo panaši į sprendimus investuoti realiame gyvenime. Jie davė dalyviams po 20 dolerių ir paprašė elgtis su jais atsargiai, nes eksperimento pabaigoje bus skiriami dovanų čekiai likusiai pinigų sumai. Dviejų turų metu dalyviai turėjo nuspręsti, ar investuos, ar pasitaupys vieną dolerį. Jei dalyvis nuspręsdavo investuoti, eksperimentuotojas mesdavo monetą. Jei ji iškrisdavo aversu, dalyvis dolerį prarasdavo, o jei reversu – gaudavo dar 2,5 dolerio. Kaip, turėdami tokį pasirinkimą, elgtumėtės per pirmąjį turą?

Dauguma eksperimento dalyvių pirmojo turo metu ryžosi investuoti. Kodėl gi ne, jei investavimas numatomus nuostolius turėjo atpirkti daugiau negu pakankamai? (Juk per 20 turų būtų tik 13% tikimybė baigti žaidimą su mažiau negu 20 dolerių.) Taigi 4 iš 5 dalyvių pirmojo turo metu pasirinko investavimą. 3.3 pav. matome, kad vėliau jie investavo atsargiau, jei ankstesnio turo metu būdavo praradę dolerį. Ši taisyklė galiojo „normaliems" dalyviams, taip pat tiems, kurių smegenys buvo sužalotos, tačiau emocijos ir intelektas liko nepažeisti. Trečioji grupė – normalias emocijas praradę žmonės, tokie kaip Elliotas – investuodavo toliau, nors ir būdavo prieš tai praradę dolerį. Jie elgdavosi racionaliai, ir 85 proc. kartų toliau investuodavo. Taigi eksperimento pabaigoje pacientai be emocijų turėdavo daugiau pinigų (vidutiniškai 25,70 dolerių), negu normalūs dalyviai (22,80 dolerių) ir emocijų nepraradę pacientai (20,07 dolerių).

Tyrinėtojai pažymi, kad realiame gyvenime emocijos paprastai prisitaiko ir pagreitina sprendimo priėmimą. Tačiau kartais išmintingiau nekreipti į jas dėmesio ir pasidomėti statistine tikrove. Kartais gramas racionalumo vertingesnis už kilogramą intuicijos.

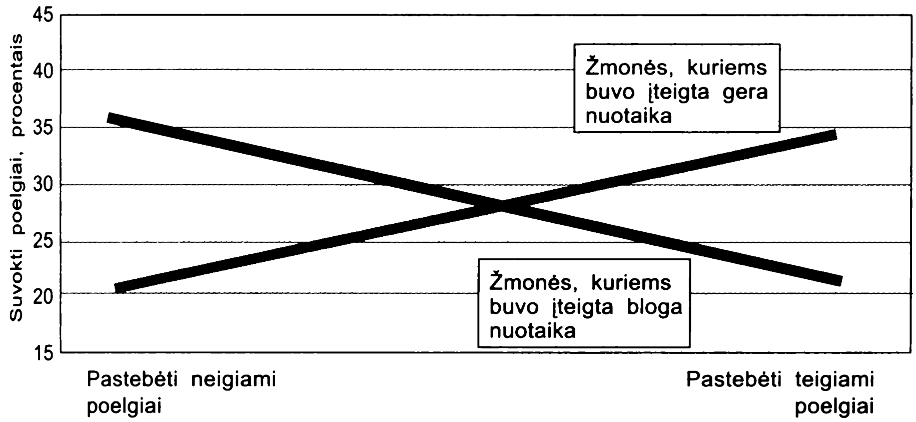


3.3 PAVEIKSLAS

Sutrikusios emocijos

Pacientai, kuriems smegenų traumos metu buvo pažeistas gebėjimas jausti emocijas, rizikingame pelną žadančiame žaidime investuodavo dažniau (ir protingiau), net jei prieš tai buvo pralošę.

Šaltinis: Shiv ir kiti, 2005.



3.4 PAVEIKSLAS

Kaip žmogus vertina vaizdajuostėje užfiksuotą savo paties elgesį, stipriai priklauso nuo dabartinės jo nuotaikos. Tie, kurie buvo blogos nuotaikos, pastebėjo mažiau teigiamų poelgių. *Šaltinis:* Forgas ir kiti, 1984.

skverbimą", Forgasas pradėjo eksperimentuoti. Įsivaizduokite, kad dalyvaujate jo tyrime. Pasinaudodami hipnoze, Forgasas ir jo kolegos (1984) įteigia gerą arba blogą nuotaiką ir po to duoda žiūrėti vaizdajuostę (nufilmuotą išvakarėse), kur su kažkuo kalbatės. Jei jums sukelta gera nuotaika, esate patenkinti tuo, ką matote, ir jaučiatės galį tvardytis, būti dėmesingi ir bendraujantys. Jei buvo sukelta bloga nuotaika, žiūrėdami tą pačią vaizdajuostę matote save visiškai kitokį – įsitempusį, nervingą ir nerišliai kalbantį (žr. 3.4 paveikslą). Kadangi nuotaika veikia sprendimus, jaučiate palengvėjimą, kai eksperimento pabaigoje eksperimentuotojas jums pakelia nuotaiką, ir visi reikalai ima atrodyti šviesiau. Įdomu, pastebi Michaelas Rossas ir Garthas Fletcheris (1985), kad pasikeitusio suvokimo nesiejame su nuotaikų kaita. Tiesiog pasaulis atrodo kitoks.

Nuotaikos veikia požiūrį į pasaulį, iš dalies paskatindamos ankstesnės patirties ir atitinkamų nuotaikų prisiminimus. Kai esame blogai nusiteikę, mintys būna slogesnės. Nuotaikos valdomos mintys gali kliudyti galvoti apie kitką. Tad kai emocijos sužadintos – kai esame pikti ar itin pakilios nuotaikos – lengviau, pasikliaudami stereotipais, darome skubotus sprendimus ir vertinimus (Bodenhausen ir kiti, 1994; Paulhus ir Lim, 1994).

Paprastą, „savaiminį" mąstymą nuotaikos veikia mažiau nei sudėtingą, „reikalaujantį pastangų" (Hartlage ir kiti, 1993). Tad, pastebi Forgasas (1994, 1995), nuotaikos dažniau veikia, kai vertiname išsiskiriančius, o ne tipiškus žmones ir sudėtingus, o ne paprastus tarpusavio konfliktus. Juo daugiau mąstome, juo labiau mintys susipina su nuotaikomis.

APIBENDRINIMAS
Kaip sprendžiame apie socialinę aplinką?

- Esame apdovanoti nepaprasta galia – automatišku, efektyviu ir intuityviu mąstymu. Mūsų pažinimo, nors apskritai ir prisitaikančio, kaina yra atsitiktinės klaidos. Kadangi dažniausiai nesuvokiame, kaip mąstymo klaidos randasi, pravartu išsiaiškinti, kaip mes susikuriame ir išsaugome klaidingus įsitikinimus.

- Visų pirma, mes dažnai pervertiname savo sprendimus. Šis *perdėtos savikliovos reiškinys* iš dalies kyla dėl to, kad mes kur kas lengviau įsivaizduojame, kodėl esame teisūs nei kodėl klystame. Be to, žmonės turi didesnį polinkį ieškoti informacijos, patvirtinančios, o ne paneigiančios jų įsitikinimus.
- Antra, išgirdę pramanytas, bet įtikinamas istorijas ar netgi bevertę informaciją, mes dažnai nekreipiame dėmesio į vertingą pagrindinę informaciją. Taip yra iš dalies todėl, kad vėliau lengviau prisimenama *(pasiekiamumas)* ryški informacija.
- Trečia, mus dažnai blaško asmeninės kontrolės ir koreliacijos iliuzijos. Kyla pagunda įsivaizduoti ryšį ten, kur jo nėra *(iliuzinė koreliacija)*, ir manyti, kad galime prognozuoti arba kontroliuoti atsitiktinius įvykius *(kontrolės iliuzija)*.
- Ir galiausiai nuotaikos įsiskverbia į mūsų sprendimus. Gera arba bloga nuotaika sužadina su ja susijusių patyrimų prisiminimus, suteikia koloritą vėlesnėms tų potyrių interpretacijoms. Blaškydamos mus, nuotaikos gali lemti mąstymo paviršutiniškumą, kai apie ką nors turime susidaryti nuomonę.

Kaip traktuojame socialinę aplinką?

Žmonėms rūpi perprasti kitus, o socialiniams psichologams rūpi paaiškinti šias įžvalgas. Tad kaip – ir kaip tiksliai – žmonės interpretuoja kitų poelgius? Atribucijos teorija siūlo keletą atsakymų.

Mūsų sprendimai apie kitus žmones priklauso nuo to, kaip mes aiškiname jų elgesį. Nuo mūsų aiškinimo priklausys, ar nužudymą vertinsime kaip žmogžudystę, kaip būtinąją gintį ar kaip žygdarbį. Nuo mūsų aiškinimo priklausys, ar benamį laikysime žmogumi, neturinčiu iniciatyvos, ar nedarbo ir socialinės rūpybos netobulumo auka.

Priežastingumo priskyrimas: žmogui ar situacijai

Mes be paliovos analizuojame ir aptarinėjame įvykius, ypač kai patiriame ką nors nemalonaus ar netikėta (Bohner ir kiti, 1988; Weiner, 1985). Jei sumažėja darbuotojų produktyvumas, ar darome prielaidą, kad jie aptingo? O gal sumažėjo įrenginių efektyvumas? Ar berniukas, mušantis savo bendraklasius, yra agresyvus? Gal tai tik reakcija į nesiliaujančias patyčias? Amy Holtzworth-Munroe ir Neilas Jacobsonas (1985, 1988) teigia, kad sutuoktiniai dažnai analizuoja savo partnerio elgesį, ypač neigiamą. Priešiškumas dažniau nei šiltas apsikabinimas skatina partnerį pasidomėti: *kodėl*?

Sutuoktinių pasirinkti atsakymai koreliuoja su jų pasitenkinimu santuoka. Kai santuoka nesėkminga, neigiami poelgiai paprastai skatina daryti pesimistines išvadas („ji pavėlavo, nes aš jai nerūpiu"). Laimingos poros nemalonius poelgius dažniau sieja su išorinėmis aplinkybėmis („ji pavėlavo dėl intensyvaus eismo"). Teigiamas partnerio poelgis taip pat gali arba versti krimstis („jis man atnešė gėlių, nes nori sekso"), arba praturtinti santykius

(„jis atnešė gėlių, kad parodytų, kaip mane myli“) (Hewstone ir Fincham, 1996; Weiner, 1995).

Antonia Abbey (1987, 1991, 1998) ir jos kolegos ne kartą pastebėjo, kad vyrai dažniau nei moterys partnerės draugiškumą supranta kaip subtilią seksualinę užuominą. Šis klaidingas švelnumo kaip kvietimo seksui supratimas – **klaidingas priskyrimas** – gali išprovokuoti veiksmus, kuriuos moterys (ypač amerikietės) palaikys seksualiniu priekabiavimu arba prievarta (Johnson ir kiti, 1991; Pryor ir kiti, 1997; Saal ir kiti, 1989). Daugelis vyrų mano, kad atkaklus kvietimas pasimatymui glosto moterų širdį, o iš tikrųjų jos į tai dažniausiai reaguoja kaip į priekabiavimą (Rotundo ir kiti, 2001).

klaidingas priskyrimas
(*misattribution*)
Klaidingas elgesio aiškinimas ne ta priežastimi.

Klaidingas priskyrimas ypač būdingas vadovaujančią padėtį užimantiems vyrams. Viršininkas gali klaidingai interpretuoti nuolankų ar draugišką pavaldinės elgesį ir, galvodamas tik apie save, žūrėti į moterį kaip į seko objektą (Bargh ir Raymond, 1995). Vyrai apie seksą galvoja dažniau nei moterys (žr. 5 skyrių). Be to, jų nuomone, kiti žmonės, taip pat ir moterys, irgi panašiai elgiasi (prisiminkime 2 skyriuje aprašytą tariamo vienodumo efektą). Tad vyrai pervertina mandagią moters šypseną suprasdami ją kaip seksualiai reikšmingą (Nelson ir LeBoeuf, 2002).

Klaidingo priskyrimo reiškinys gali padėti paaiškinti viso pasaulio vyrų demonstruojamą kategoriškumą sekso klausimais bei didesnį įvairių kultūrų, pradedant Bostonu ir baigiant Bombėjumi, vyrų polinkį pateisinti prievartavimus kaltinant auką dėl jos elgesio (Kanekar ir Nazareth, 1988; Muehlenhard, 1988; Shotland, 1989). Moterys dažniau tą patį elgesį vertina kaip perdėtą savikliovą ir grubumą (Schutte ir Hosch, 1997). Klaidingas priskyrimas taip pat paaiškina, kodėl 23 proc. Amerikos moterų tvirtina, kad jos buvo verčiamos santykiauti, ir tik 3 proc. Amerikos vyrų prisipažįsta kada nors privertę moterį tai daryti (Laumann ir kiti, 1994).

atribucijos teorija
(*atribution theory*)
Teorija apie tai, kaip mes interpretuojame kitų žmonių elgesį, pavyzdžiui, siedami jį arba su vidiniais bruožais (ilgalaikėmis savybėmis, motyvais ir nuostatomis), arba su išorinėmis aplinkybėmis.

Atribucijos teorija analizuoja, kaip mes suvokiame žmonių elgesį. Įvairūs atribucijos teorijos variantai remiasi tomis pačiomis bendromis prielaidomis. Kaip teigia Danielis Gilbertas ir Patrickas Malone (1995), kiekviena iš šių teorijų „žmogaus odą apibrėžia kaip ribą, skiriančią vieną ‘priežasčių rinkinį’ nuo kito. Į saulę atsuktoje epidermio pusėje yra išorinės, arba aplinkos sąlygojamos, jėgos, nukreiptos į kūno vidų, o vidinėje pusėje yra vidinės, arba asmeninės jėgos, nukreiptos į išorę. Kartais šios jėgos veikia kartu, o kartais priešingomis kryptimis, ir jų dinaminė sąveika pasireiškia kaip stebimas veiksmas.“

dispozicinė atribucija
(*dispositional attribution*)
Poelgio siejimas su žmogaus charakteriu bei kitomis savybėmis.

situacinė atribucija
(*situational attribution*)
Aiškinimas, kad elgseną lemia aplinka.

Atribucijos teorijos pradininkas Fritzas Heideris tyrė „sveiko proto psichologiją“, kuria remdamiesi žmonės analizuoja kasdienius įvykius. Heideris priėjo išvadą, kad elgseną, daugumos nuomone, lemia *vidinės* (pavyzdžiui, charakteris) arba *išorinės* (pavyzdžiui, situacija) priežastys. Mokytojas gali spėlioti, ar blogus mokinio mokymosi rezultatus lemia motyvacijos ir gabumų stoka (**dispozicinė atribucija**), ar įgimtos savybės ir socialinės aplinkybės (**situacinė atribucija**). Vieni žmonės labiau linkę manyti, kad elgesį lemia

nekintančios asmeninės savybės, kiti – kad aplinkybės (Bastian ir Haslam, 2006; Robins ir kiti, 2004).

Numanomos savybės

Edwardas Jonesas ir Keithas Davisas (1965) pastebėjo, kad esama polinkio kitų žmonių ketinimus ir nusiteikimus sieti su jų veiksmais. Matydamas, kaip Rikas sarkastiškai replikuoja Lindai, aš darau išvadą, kad Rikas yra nedraugiškas. Joneso ir Daviso „atitinkamų išvadų teorija" apibrėžė sąlygas, kuriomis tokie aiškinimai labiausiai tikėtini. Pavyzdžiui, normalus ar tikėtinas poelgis mums pasako apie žmogų mažiau nei neįprastas. Tai, kad Samanta pokalbio dėl darbo metu nusiteikusi sarkastiškai, nors iš tiesų turėtų būti maloni, mums apie ją pasako daugiau, nei jos sarkazmas draugų rate.

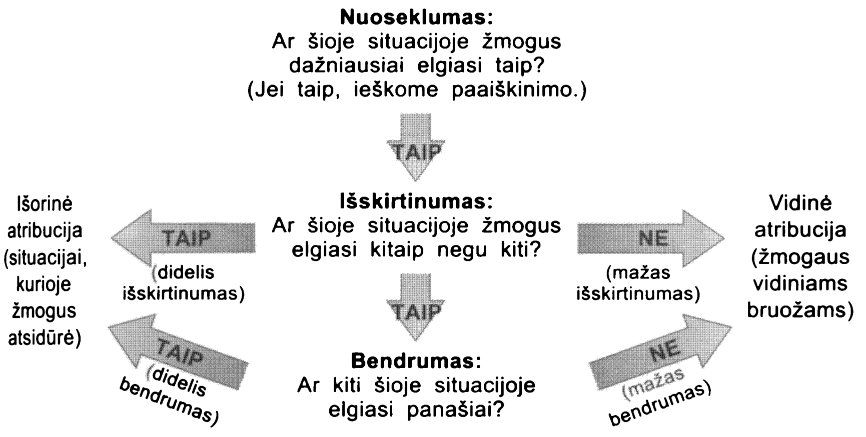
Stebėtina, kaip lengvai mes sprendžiame apie savybes. Atlikdamas eksperimentus Niujorko universitete, Jamesas Ulemanas (1989) paprašė studentų įsiminti tokius teiginius, kaip: „Kitoje gatvės pusėje bibliotekininkė neša senutės pirkinius". Studentai tuojau pat, nepagalvoję ir nesąmoningai, įvardijo savybę. Kai vėliau jiems buvo padedama prisiminti sakinį, vertingiausia užuomina buvo ne žodis „knygos" (turėjęs priminti bibliotekininkę) ar „krepšiai" (primintų pirkinius), bet „paslaugi" – apibūdinantis spėjamą savybę, kurią ir jūs, nujaučiu, spontaniškai priskyrėte bibliotekininkei.

Racionalios atribucijos

Kaip teigia atitinkamų išvadų teorija, atribucijos (priskyrimai) dažnai būna racionalios. Kaip patvirtinimą, kad poelgius aiškiname racionaliai, atribucijos teorijos kūrėjas Haroldas Kelley (1973) aprašė, kaip mes pasinaudojame žiniomis apie nuoseklumą, išskirtinumą ir bendrumą (žr. 3.5 paveikslą). Komentuodami, kodėl Edgaras turi problemų su savo kompiuteriu, dauguma žmonių teisingai rėmėsi žiniomis apie *nuoseklumą* (ar Edgarui nuolat nesiseka dirbti su šiuo kompiuteriu?), *išskirtinumą* (ar Edgarui kyla sunkumų dirbant ir su kitais kompiuteriais, ar tik su šiuo?) ir *bendrumą* (ar kitiems žmonėms kyla panašių sunkumų su šiuo kompiuteriu?). Jei paaiškės, kad tik vienam Edgarui nuolat kyla sunkumų su šiuo ir su kitais kompiuteriais, mes tikriausiai nuspręsime, kad problemos susijusios su pačiu Edgaru, o ne su jo kompiuteriu.

Nuoseklumas: Ar šioje situacijoje žmogus elgiasi nuosekliai?
Išskirtinumas: Ar šioje situacijoje žmogus elgiasi specifiškai?
Bendrumas: Ar panašiai šioje situacijoje elgiasi kiti žmonės?

Tad mūsų racionalus protas poelgius dažnai vertina logiškai. Tačiau Kelley taip pat pastebėjo, kad pripažinus tikėtinas priežastis, kitos galimos priežastys paprastai atmetamos. Jei galime nurodyti vieną ar dvi priežastis, ko-



3.5 PAVEIKSLAS

Haroldo Kelley atribucijos teorija

Ar, aiškindamiesi kieno nors elgesį, ieškosime vidinių, ar išorinių priežasčių, priklausys nuo trijų veiksnių: nuoseklumo, išskirtinumo ir bendrumo. Pabandykite patys sukurti pavyzdžius: jei Meri ir kiti kritikuoja Styvą (didelis bendrumas) ir jei Meri nekritikuoja kitų (didelis išskirtinumas), mes tai priskirsime išorinėms priežastims (čia kažkuo dėtas Styvas). Jei Meri viena (nedidelis bendrumas) kritikuoja Styvą ir jei ji taip pat kritikuoja daugybę kitų žmonių (mažas išskirtinumas), mes tai siesime su vidinėmis priežastimis (čia kažkuo dėta Meri).

dėl studentas blogai išlaikė egzaminą, į kitas tikėtinas priežastis dažnai nekreipiame dėmesio arba jas atmetame (McClure, 1998). Pasvarstykime tokį klausimą: ar žmonės labiau linkę nepakankamai įvertinti, ar pervertinti labai garsios pavardės, pavyzdžiui, Busho, paplitimą Amerikoje? Danielio Oppenheimerio (2004) atradimas mane nustebino. Pasirodo, žmonės *nepakankamai* įvertina žinomos pavardės – tokios kaip Busho – paplitimą, palyginti su kita paprasta pavarde – pavyzdžiui, Stevensono. Taip elgiamasi todėl, kad pažįstamą pavardę jie sieja su prezidentu Bushu, taigi nekreipia dėmesio į kitas pavardės žinomumo priežastis.

Pagrindinė atribucijos klaida

Svarbiausia socialinės psichologijos išvada atkreipia dėmesį į socialinės aplinkos poveikį. Bet kuriuo metu mūsų vidinė būsena, vadinasi, ir tai, ką sakome bei darome, priklauso nuo aplinkybių (taip pat ir nuo mūsų pačių). Eksperimentų metu užfiksuota, kad žmonių reakcijas kartais stipriai veikia ir nežymus dviejų situacijų skirtumas. Tai pastebėjau skaitydamas paskaitas 8:30 val. ir 19:00 val. Tylūs žvilgsniai pasitikdavo mane 8:30, o 19:00 turėdavau nutraukti linksmybes. Abiem atvejais buvo ir labiau, ir mažiau šnekių studentų, tačiau situaciniai skirtumai buvo ryškesni nei individualūs.

Atribuciją tiriantys mokslininkai pastebėjo vieną bendrą problemą. Aiškindami kurio nors žmogaus elgseną dažnai nepakankamai įvertiname situacijos poveikį ir pervertiname paties asmens savybes bei nuostatas. Tad netgi žinodamas apie paros laiko poveikį, aš jaučiau milžinišką pagundą galvoti, kad 19 valandą auditorija labiau linkusi bendrauti nei 8:30 rytą sėdintys „tyleniai“.

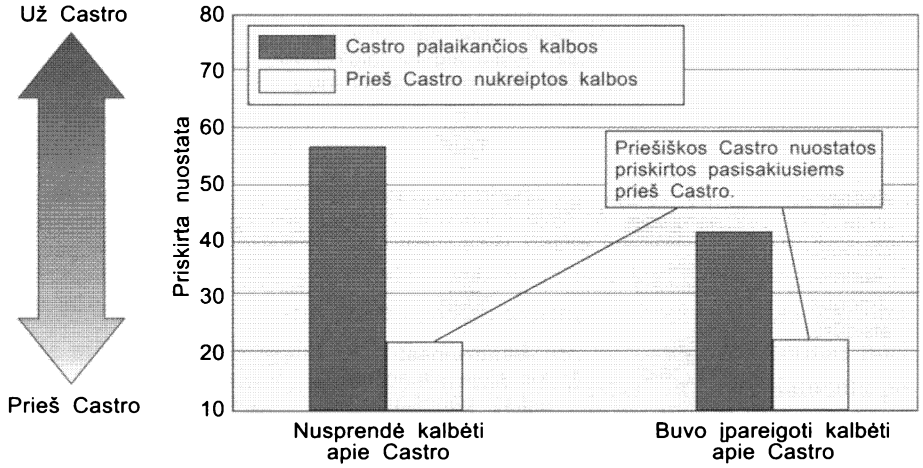
pagrindinė atribucijos klaida (*fundamental attribution error*) Tendencija nepakankamai vertinti situacijos ir pervertinti dispozicijos (nusiteikimo) įtaką kitų žmonių elgsenai. (Dar vadinama *atitikimo tendencingumu*, nes mes dažnai manome, kad elgsena atitinka nusiteikimą.)

Šis situacijos įtakos nepaisymas, kurį Lee Rossas (1977) pavadino **pagrindine atribucijos klaida**, pastebimas daugelio eksperimentų metu. Pirmame tokio pobūdžio tyrime Edwardas Jonesas ir Victoras Harrisas (1967) pateikė Diuko universiteto studentams perskaityti diskusijos dalyvių kalbas, palaikančias arba puolančias Kubos lyderį Fidelį Castro. Kai buvo pasakyta, kad pats debatų dalyvis pasirinko vieną ar kitą poziciją, studentai gana

3.6 PAVEIKSLAS

Pagrindinė atribucijos klaida

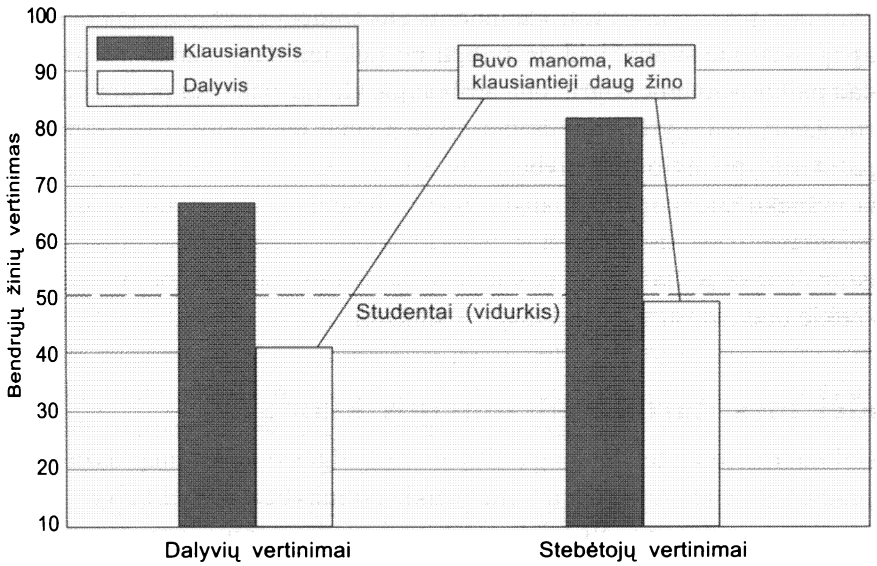
Skaitydami diskusijai parengtas kalbas, remiančias ar puolančias Fidelį Castro, žmonės atitinkamas nuostatas priskyrė kalbų autoriams net ir tada, kai diskusijų vadovas pasakydavo, kokią kalbą (remiančią ar puolančią) reikia parengti. *Šaltinis:* Jones ir Harris, 1967.



logiškai darė išvadą, kad ši pozicija atspindi to žmogaus asmenines nuostatas. Bet kas gi nutiko, kai studentams buvo pasakyta, jog vieną ar kitą poziciją nustatė diskusijos vedėjas? Tie, kurie tik apsimeta, kad laikosi kurios nors pozicijos, argumentuoja stipriau, nei būtų galima tikėtis (Allison ir kiti, 1993; Miller ir kiti, 1990). Tad nors studentai ir žinojo, kad diskusijos dalyviui buvo prisakyta paremti Castro, tai nesutrukdė jiems teigti, jog diskusijos dalyvis iš tiesų pats buvo nusiteikęs paremti Castro (žr. 3.6 paveikslą). Atrodo, jog studentai galvojo: „Taip, aš žinau, kad jam buvo paskirta tokia pozicija, tačiau manau, jog jis iš tiesų ja tiki".

Atsispirti šiai klaidai taip sunku, kad net žinodami, jog *patys paskatinome* kito žmogaus poelgį, vis tiek išorinę įtaką vertiname nepakankamai. Primetę savo nuomonę kitam, žmonės vis tiek linkę manyti, jog pastarasis iš tiesų taip galvoja (Gilbert ir Jones, 1986). Kai per interviu žmonių paprašoma save pagirti arba sukritikuoti, paaiškėja, kad jie labai gerai suvokia, kodėl būtent šitaip elgiasi. Tačiau *nesuvokia*, kokį poveikį patys daro kitiems. Jei Chuanas elgiasi kukliai, jo naivus partneris Bobas taip pat gali demonstruoti kuklumą. Chuanas puikiai supras savo elgesį, tačiau pamanys, jog vargšo Bobo savivertė yra maža (Baumeister ir kiti, 1988). Trumpai tariant, mes manome, kad kiti *yra* tokie, koks yra jų elgesys. Stebėdami susigūžusią Pelenę despotiškuose namuose, žmonės (nekreipdami dėmesio į situaciją) daro išvadą, kad mergina drovi; šokdamas su ja per pokylį, princas Pelenę mato kaip labai mandagią ir žavią asmenybę.

Susimąstyti verčia eksperimentas, kurį atliko Lee Rossas ir jo bendradarbiai (Ross ir kiti, 1977). Jis atskleidė, kaip nuvertinamos socialinės sąlygos. Šio eksperimento metu buvo atkurta tai, ką patyrė Rossas, kai iš doktoranto tapo profesoriumi. Per doktorantūros egzaminą žodžiu Rossas jautėsi nusižeminęs, nes talentingi profesoriai jo klausinėjo dalykų, kuriuose patys specializavosi. Po šešių mėnesių Rossas jau egzaminavo kitus ir turėjo galimybę užduoti sudėtingus klausimus iš *savo* mėgstamų temų. Vėliau nusiminęs



3.7 PAVEIKSLAS

Ir imituotos viktorinos dalyviai, ir stebėtojai manė, kad atsitiktinai klausinėti paskirtas asmuo žinojo kur kas daugiau. O iš tiesų paskirti vaidmenys tik sukėlė tokį įspūdį. Nesugebėjimas to įvertinti ir yra atribucijos klaida. *Šaltinis*: duomenys iš Ross, Amabile ir Steinmetz, 1977.

Rosso studentas prisipažino, kad jis jautėsi lygiai taip pat – nepatenkintas dėl savo neišmanymo ir sužavėtas akivaizdžiu egzaminuotojų talentu.

Eksperimentas, kurį Rossas atliko kartu su Teresa Amabile ir Julia Steinmetz, imitavo viktoriną. Keliems atsitiktinai atrinktiems Stenfordo universiteto studentams Rossas paskyrė egzaminatorių, dar keliems – viktorinos dalyvių, o likusiems – stebėtojų vaidmenis. Vadinamiesiems egzaminatoriams mokslininkai pasiūlė sugalvoti sudėtingus klausimus, kurie rodytų jų gilų išprusimą. Bet kuris iš mūsų galime sugalvoti tokių klausimų iš srities, kurią gerai išmanome: „Kur yra Beinbridžo sala?“, „Kaip mirė Škotijos karalienė Marija Stiuart?“, „Kurio žemyno pakrantė ilgesnė: Europos ar Afrikos?“ Jei vos keli klausimai sukėlė jums pojūtį, kad nesate pakankamai apsišvietę, suprasite eksperimento rezultatus.*

Visi privalėjo žinoti, kad klausiantysis bus pranašesnis. Tačiau ir viktorinos dalyviai, ir stebėtojai (bet ne klausiantieji) padarė klaidingą išvadą, kad tie, kurie pateikia klausimus, *iš tiesų* žino daugiau už kitus tyrimo dalyvius (žr. 3.7 paveikslą). Vėlesnis tyrimas parodė, kad šis klaidingas įspūdis nėra žemo intelekto atspindys. Intelektualūs ir sumanūs žmonės linkę *dažniau* daryti atribucijos klaidą (Block ir Funder, 1986).

Socialinę įtaką turintys asmenys paprastai skatina ir kontroliuoja pokalbius, dėl to žmonės dažnai būna linkę pervertinti jų žinias bei intelektą. Pavyzdžiui, dažnai manoma, kad gydytojai puikiai išmano ir su medicina nesusijusius klausimus. Panašiai studentai dažnai pervertina savo dėstytojų talentą. (Kaip ir minėtame eksperimente, kai dėstytojai pateikia klausimus iš

* Beinbridžo sala yra priešais Pugeto sąsiaurį prie Sietlo. Karalienė Elžbieta I įsakė nukirsdinti galvą savo pusseserei Marijai Stiuart. Nors Afrikos žemyno plotas daugiau nei dvigubai didesnis už Europos, Europos pakrantė yra ilgesnė. (Ji labiau vingiuota, su daugybe įlankų, ši geografinė ypatybė turėjo įtakos Europos vaidmeniui jūrų prekybos istorijoje.)

srities, kurią jie išmano.) Kai kas nors iš šių studentų patys tampa dėstytojais, paprastai nustemba, kad dėstytojai ne tiek jau daug išmano.

Kad pailiustruotume pagrindinę atribucijos klaidą, pakanka prisiminti savo patirtį. Pasiryžusi įgyti naujų draugų, Bev plačiai nusišypso ir nekantraudama pasineria į pobūvio linksmybes. Visi atrodo atsipalaidavę ir laimingi, juokauja ir šnekučiuojasi. Bev klausia savęs: „Kodėl tokiais atvejais visi būna atsipalaidavę, o aš – įsitempusi ir drovi?“ Nors iš tiesų visi kiti taip pat nervinasi ir daro tą pačią atribucijos klaidą: jie mano, kad Bev bei kiti *yra* tokie, kokie *dedasi esą* – pasitikintys ir linksmi.

Kodėl mes darome atribucijos klaidą?

Iki šiol nagrinėjome tendencingą kitų žmonių elgesio aiškinimą: dažnai nekreipiame dėmesio, kaip stipriai mus veikia aplinkybės. Kodėl neįvertiname jų poveikio kitų žmonių elgesiui, priešingai nei komentuodami savąjį?

Perspektyvinis ir situacinis supratimas

Skirtumas tarp veikėjo ir stebėtojo. Atribucijos teorijos kūrėjai nurodo, kad į aplinkinius žvelgiame iš kitos perspektyvos nei į save (Jones ir Nisbett, 1971; Jones, 1976). Kai veikiame mes, mūsų dėmesį valdo *aplinka*. Kai stebime kito žmogaus veiksmus, mūsų dėmesio centre atsiduria šis *asmuo*, o aplinka tarsi nutolsta. Nors ir išgyvendamas dėl savo veiksmų – „mano graužatis buvo tokia didelė, kad troškau iš ten išnykti“ – Aušvico koncentracijos stovyklos komendantas Rudolphas Hössas (1959) vis tiek buvo „pareigingas SS karininkas“, negalėjęs „parodyti net menkiausių emocijų“. Tačiau Hössas buvo įsitikinęs, kad tokie pat stoiški stovyklos kaliniai žydai tiesiog neužjautė vieni kitų. „Rasės bruožas“,– manė jis, žydams vedant tautiečius į dujų kameras.

Visą dėmesį stebėtojas sutelkia į kitą asmenį, todėl ir mano, kad šis yra visko, kas nutinka, priežastis. Tarsi aktoriai esame linkę priskirti savo elgesį tai situacijai, kurioje esame. Jei ši mintis teisinga, ko galime tikėtis situacijas sukeitus vietomis? Kas būtų, jei mes matytume save ir pasaulį taip, kaip mus ir pasaulį mato kiti, be to, jų akimis? Ar tai nepanaikintų atribucijos klaidos? O gal ją apverstų?

Pasižiūrėkime, ar jums pavyks atspėti, koks buvo Michaelo Stormso (1973) eksperimento rezultatas. Įsivaizduokite, kad esate Stormso eksperimento dalyvis. Jūs sėdite priešais kitą studentą, su kuriuo privalote keletą minučių pasikalbėti. Šalia jūsų stovi televizijos kamera, filmuojanti jūsų matomą vaizdą. Priešais jus šalia studento įsitaisęs stebėtojas ir stovi dar viena televizijos kamera. Po to jūs kartu su stebėtoju svarstote, ar jūsų elgesys labiau priklausė nuo jūsų asmeninių savybių, ar nuo situacijos.

Klausimas: Kuris iš jūsų – dalyvis ar stebėtojas – mažesnę reikšmę skirs situacijai? Pasak Stormso, stebėtojas (dar vienas pagrindinės atribucijos klaidos tendencijos pavyzdys). Kas atsitiktų, jei pakeistume situaciją, jums ir ste-

bėtojui duodami pažiūrėti vaizdajuostę, kurioje jums eksperimentas būtų parodytas iš stebėtojo, o jam – iš jūsų matymo taško? (Tokiu atveju jūs matytumėte save, o stebėtojas – tai, ką matėte jūs). Tokia manipuliacija sukeistų atribucijas: stebėtojas jūsų elgesį daugiausia aiškintų atsižvelgdamas į situaciją, su kuria jūs susidūrėte, o jūs savo elgesį aiškintumėte atsižvelgdami į savo asmenines savybes. *Prisimenant* patyrimą iš stebėtojo perspektyvos – „matant" save iš šalies – pasiekiamas toks pat efektas (Frank ir Gilovich, 1989).

Išanalizavęs 173 tyrimus Bertramas Malle (2007) daro išvadą, kad įvykio dalyvio-stebėtojo skirtumas dažnai būna minimalus. Paprastai, stebėdami kitą, žmonės būna empatiški, kai prieš tai patys būna patyrę analogišką situaciją ir aiškinę savo elgesį joje. Kai vienas žmogus elgiasi blogai stebint kitam, abu pateikia be galo skirtingus situacijos aiškinimus.

Tendencingumas dėl vaizdo kameros perspektyvos. Buvo atlikta keletas eksperimentų, kurių metu žmonės vaizdajuostėje stebėjo įtariamąjį, per policijos apklausą prisipažįstantį įvykdžius nusikaltimą. Žiūrėdami prisipažinimo įrašą, nufilmuotą į įtariamąjį nukreipta kamera, žmonės manydavo, kad prisipažinimas yra nuoširdus. Kai jie stebėdavo prisipažinimą, nufilmuotą į detektyvą nukreipta kamera, manydavo, kad prisipažinimas išgautas prievarta (Lassiter ir kiti, 1986, 2005). Kameros perspektyva darė įtaką žmonių nuomonei apie kaltumą netgi tada, kai teisėjas juos perspėjo šito vengti (Lassiter ir kiti, 2002).

Teismuose dauguma prisipažinimų įrašoma kamerą nukreipus į prisipažįstantįjį. Kaip ir galima tikėtis, pastebėjo Danielis Lassiteris ir Kimberly Dudley (1991), kai prokurorai parodydavo tokias vaizdajuostes, beveik visuomet įtariamieji būdavo apkaltinami. Lassiteris pastebi, kad, atsižvelgiant į šiuos tyrimų rezultatus, Naujojoje Zelandijoje reikalaujama policijos apklausas filmuoti vienodai paskirstant dėmesį ir pareigūnui, ir įtariamajam, pavyzdžiui, abu juos filmuojant iš profilio.

Ilgainiui perspektyvos keičiasi. Kai kažkada matytas žmogus pamažu užsimiršta, vis labiau išryškėja pažinties aplinkybės. Kaip matėme Edwardo Joneso ir Victoro Harriso (1967) atliktame novatoriškame atribucijos klaidos eksperimente, vos tik išgirdę ginant poziciją, kuri ją ginančiajam buvo primesta, žmonės mano, kad žmogus iš tiesų taip galvoja. Jerry Burgeris (1997) įrodė, jog po savaitės šią poziciją jie jau aiškins atsižvelgdami į situaciją. Kitą dieną po JAV prezidento rinkimų Jerry Burgeris ir Julie Pavelich (1994) atliko rinkėjų apklausą apie rinkimų rezultatų priežastis. Dauguma teigė, kad rezultatus nulėmė asmeninės kandidatų savybės ir pozicijos (nugalėjęs valdančiosios partijos atstovas buvo populiaresnis). Kai po metų mokslininkai to paties paklausė kitų rinkėjų, tik trečdalis teigė, kad sprendimą lėmė kandidatų savybės. Dabar daugiau buvo rezultatus siejančių su tokiomis aplinkybėmis, kaip gyventojų optimizmas ir tvirta ekonomika.

„Vaizduotėje jis ėmė atkurti geriausius savo malonaus gyvenimo momentus... Bet vaiko, išgyvenusio tą laimę, nebebuvo. Tai buvo lyg kažkieno kito atsiminimai."

Levas Tolstojus, „Ivano Iljičiaus mirtis", 1886

O jūs – ar paprastai esate tylus, ar šnekus, ar tai priklauso nuo situacijos? Dažniausiai atsakoma: „priklauso nuo situacijos". Tačiau paprašyti apibūdinti draugą, koks jis buvo prieš penkerius metus, žmonės paprastai pasakoja apie jo asmenines savybes. Tyrinėtojai Emily Pronin ir Lee Rossas (2006) pastebi, kad prisimindami praeitį tarsi stebime kitą žmogų. Daugumai iš mūsų „senasis Aš" yra lyg kitas asmuo, palyginti su šiandieniniu „tikruoju Aš".

Savimonė. Aplinkybės taip pat gali keisti mūsų požiūrį į save. Pamatę save per televiziją, dėmesį sutelkiame į save. Žiūrėdami į veidrodį, klausydamiesi į magnetofono juostelę įrašyto savo balso, žiūrėdami į savo nuotraukas ar pildydami biografinį klausimyną, mes taip pat susikaupiame, sąmoningai suvokdami *save*, o ne *situaciją*. Prisimindami nenusisekusius santykius, kurie pradžioje atrodė kaip neskęstantis „Titanikas", žmonės lengviau gali pamatyti ledkalnius (Berscheid, 1999).

savimonė
(*self-awareness*)
Sąmoninga būsena, kai dėmesys sutelkiamas į save. Ji padeda žmonėms būti atidiems savo nuostatoms bei charakterio savybėms.

Robertas Wicklundas, Shelley Duval ir jų bendradarbiai ištyrė **savimonės** poveikį (Duval ir Wicklund, 1972; Silvia ir Duval, 2001). Kai mūsų dėmesys nukreiptas į save, dažnai sau priskiriame didesnę atsakomybę. Allanas Fenigsteinas ir Charlesas Carveris (1978) pademonstravo tai paprašę studentų įsivaizduoti save menamose situacijose. Kai kurių studentų savimonė buvo sužadinta privertus įsivaizduoti, jog galvodami apie tą situaciją jie girdi savo širdies tvinksnius. Palyginti su tais, kurie manė paprasčiausiai girdį kažkokius pašalinius garsus, tiriamieji, kuriems buvo sužadinta savimonė, prisiėmė sau didesnę atsakomybę už vaizdinį.

Kai kurių žmonių savimonė yra pakankamai išreikšta. Eksperimentų metu žmonės, kurie demonstravo stiprią savimonę (kurie sutiko su tokiais teiginiais kaip: „Paprastai aš būnu dėmesingas savo vidiniams pojūčiams"), elgėsi panašiai kaip ir tie, kurie, žiūrėdami į veidrodį, dėmesį sutelkdavo į save (Carver ir Scheier, 1978). Tad žmonės, susikoncentravę į save – trumpai, eksperimento metu arba todėl, kad jų savimonė stipri – stebi save atidžiau nei kiti, o savo elgseną dažniau sieja su vidiniais veiksniais ir mažiau – su situacijomis.

Visi šie eksperimentai atskleidžia atribucijos klaidos ištakas: *priežastis randame ten, kur jų ieškome*. Kad tai patvirtintumėte savo patirtimi, atsakykite į štai tokį klausimą: ar jūsų socialinės psichologijos dėstytojas yra tylenis, ar kalbus žmogus?

Spėju, kad jūs manote, jog jis mėgsta bendrauti. Tačiau pasigilinkime: jūsų dėmesys būna sutelktas į dėstytoją, kai jis yra viešumoje. Dėstytojas taip pat stebi savo elgesį – auditorijoje, posėdžiuose, namuose. „Aš šnekus? – gali paklausti jūsų dėstytojas. – Ką gi, viskas priklauso nuo situacijos. Kai esu auditorijoje arba su gerais draugais, gana daug bendrauju. Tačiau susirinkimuose ir nepažįstamoje aplinkoje būnu gana drovus." Kadangi gerai žinome, kaip situacija keičia elgesį, save matome įvairesnį nei kitus (Baxter ir Goldberg, 1987; Kammer, 1982; Sande ir kiti, 1988). „Naidželas yra irzlus, Fiona atsipalaidavusi. Aš – kaip kada."

Kultūriniai skirtumai. Kultūrinė patirtis taip pat lemia atribucijos klaidas (Ickes, 1980; Watson, 1982). Vakarietiška patirtis nuteikia galvoti, kad žmonės, o ne situacijos lemia įvykius. Įprasta labiau pritarti vidinei motyvacijai (Jellison ir Green, 1981). „Jūs tai galite!"– įtikinėja populiarioji vakarietiška pozityvaus mąstymo psichologija.

Vaikai, augdami vakarietiškoje kultūroje, išmoksta elgesį tapatinti su asmeninėmis savybėmis (Rholes ir kiti, 1990; Ross, 1981). Kai buvo pirmokas, mano sūnus pateikė gerą pavyzdį. Iš žodžių: *Tomas, vartai, už, užkliūti, rankovė*, jis sudėliojo sakinį „Tomo rankovė užkliuvo už vartų". Mokytoja, laikydamasi vakarietiškų principų, sakinį ištaisė šitaip: „Tomas užkliuvo rankove už vartų". „Teisingas" sakinys turėjo parodyti, kad įvykio priežastis yra Tomas.

Pagrindinė atribucijos klaida būdinga visoms kultūroms (Krull ir kiti, 1999). Tačiau Rytų Azijos kraštų žmonės kiek didesnę reikšmę teikia situacijai. Todėl įvertindami socialinį kontekstą jie rečiau daro prielaidą, kad kitų žmonių elgsena atspindi jų savybes (Choi ir kiti, 1999; Farwell ir Weiner, 2000; Masuda ir Kitayama, 2004).

Kai kuriose kalbose akcentuojama išorinė atribucija. Ispaniškoje idiomoje sakoma ne „aš pavėlavau", o „pavėluoti mane privertė laikrodis". Kolektyvistinėse kultūrose galvojant apie kitus žmones asmeniniai jų motyvai prisimenami rečiau (Lee ir kiti, 1996; Zebrowitz-McArthur, 1988). Čia neskubama interpretuoti elgseną kaip vidinių asmens savybių atspindį (Newman, 1993). Kai indui papasakojama apie kieno nors veiksmus, jis rečiau nei amerikietis priežasčių ieškos žmogaus charakteryje („Ji yra maloni") ir dažniau – aplinkybėse („Jos draugės buvo su ja") (Miller, 1984).

Tačiau atribucijos klaidos *fundamentalumas* reiškiasi tuo, kad ji labai stipriai veikia mūsų interpretacijas. Britanijos, Indijos, Australijos ir Jungtinių Valstijų mokslininkai pastebėjo, kad nuo atribucijos priklauso žmonių požiūris į neturtinguosius ir bedarbius (Furnham, 1982; Pandey ir kiti, 1982; Skitka, 1999; Wagstaff, 1983; Zucker ir Weiner, 1993). Tie, kurie skurdą ir nedarbą sieja su asmeninėmis savybėmis („Jie paprasčiausiai yra tinginiai ir neverti pagarbos"), tokių žmonių atžvilgiu paprastai būna nusiteikę nedraugiškai (žr. 3.8 paveikslą). Dėl *dispozicinės atribucijos* elgsena paprastai siejama su charakterio savybėmis. Elgsenos siejimas su aplinka vadinamas *situacine atribucija* („Ar mes būtume nors kiek turtingesni, jei gyventume tokiomis pat žmonių pertekliaus, nepakankamo lavinimo ir diskriminacijos sąlygomis?"). Vidurinės klasės atstovai labiau nei mažiau pasiturintieji linkę manyti, kad žmonių elgseną galima išsiaiškinti išanalizavus vidines priežastis.

Ar suvokdami atribucijos klaidą galime turėti naudos? Kartą, priimant į darbą dėstytoją, padėjau pravesti pokalbį su pretendentais. Su vienu kandidatu iš karto kalbėjomės net šešiese; kiekvienas turėjome galimybę pateikti du tris klausimus. Po pokalbio išėjau mąstydamas: „Koks sunkus šio žmogaus būdas". Su antrąja kandidate susipažinau asmeniškai, gerdamas kavą,

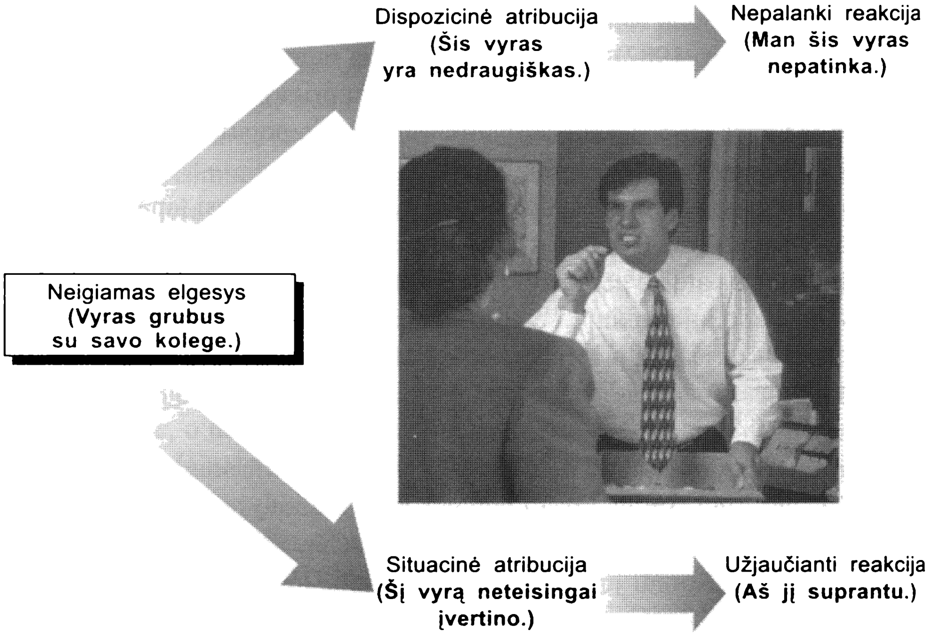
„Dauguma neturtingų žmonių nėra tinginiai... Anksti rytą jie keliauja autobusais... Jie rūpinasi kitų žmonių vaikais... Jie valo gatves. Ne ne, jie ne tinginiai."

Iš pastoriaus Jesse Jacksono kalbos, pasakytos Nacionaliniame demokratų partijos suvažiavime, 1988 m., liepa.

3.8 PAVEIKSLAS

Atribucijos ir reakcijos

Mūsų emocijos priklauso nuo požiūrio į kieno nors netinkamą elgesį.



ir iš karto paaiškėjo, kad mus sieja bendras artimas draugas. Besikalbant vis stiprėjo įspūdis, kad „ši moteris – nuoširdi, patraukli ir jaudinanti". Tik vėliau prisiminiau pagrindinę atribucijos klaidą ir iš naujo įvertinau savo išvadas. Vyro nelankstumą ir moters nuoširdumą palaikiau jų charakterio savybėmis, o iš tiesų, kaip supratau vėliau, tai iš dalies sąlygojo skirtingos pokalbio su jais situacijos.

Kodėl tyrinėjame atribucijos klaidas

Šiame skyriuje, kaip ir ankstesniame, aiškinami kai kurie mūsų socialinio mąstymo ribotumai ir klaidos. Skaitant apie jas gali susidaryti įspūdis, kad, kaip pasakė vienas mano studentas, „socialiniai psichologai jaučia malonumą mulkindami žmones". Iš tiesų eksperimentai nėra skirti „mirtingųjų kvailumui" pademonstruoti (nors kai kurie eksperimentai prajuokina); jų tikslas – atskleisti, ką mes galvojame apie save ir apie kitus.

Jei jus šokiruoja žmogaus gebėjimas pasiduoti iliuzijoms ir savęs apgaudinėjimui, atminkite, kad mūsų mąstymui apskritai būdingas lankstumas. Iliuzinis mąstymas dažnai tėra šalutinis mūsų proto strategijos supaprastinti sudėtingą informaciją produktas. Jis dubliuoja mūsų suvokimo mechanizmus, kurie apskritai pateikia naudingus pasaulio vaizdinius, tačiau kartais klaidina.

Antroji priežastis, dėl kurios reikia sutelkti dėmesį į atribucijos klaidą, yra humanistinė. Vienas iš socialinės psichologijos „didžiųjų humanizuojančių teiginių", pastebi Thomas Gilovichas ir Richardas Eibachas (2001), skelbia, kad kai žmogus turi problemų, nereikėtų dėl to kaltinti vien tik jo paties. „Nesėkmė, neįgalumas ar nelaimė kur kas dažniau, nei norima pripažinti, ištinka dėl išorinių aplinkybių."

Trečioji dėmesio sutelkimo į tendencingumus priežastis ta, kad mes dažniausiai nekreipiame į juos dėmesio. Kaip ir kitų šališkumų, pavyzdžiui, šališko palankumo sau (2 skyrius), atvejais žmonės mano, kad mažiau negu kiti pasiduoda atribucijos klaidoms (Pronin ir kiti, 2004). Mano nuojauta sako, kad analizuodami klaidas bei tendencingumus jūs pastebėsite daugiau netikėtumų, iššūkių bei naudos, nei nagrinėdami virtines loginių ir intelektinių įrodymų. Būtent todėl pasaulinėje literatūroje taip dažnai vaizduojama puikybė bei kitos ydos. Socialinė psichologija padeda pažinti savo mąstymo klaidas, vildamasi, kad tapsime racionalesni ir realistiškesni. Ši viltis nėra bergždžia: psichologijos studentai elgseną suvokia ne taip supaprastintai, kaip tokie pat išsilavinę gamtos mokslų studentai (Fletcher ir kiti, 1986).

APIBENDRINIMAS
Kaip traktuojame socialinę aplinką?

- **Atribucijos teorija** aiškina, kaip mes suvokiame kitų žmonių elgesį. Klaidinga atribucija – elgesio aiškinimas remiantis ne ta priežastimi – pagrindinė seksualinio priekabiavimo priežastis. Aukštesnę padėtį užimantis asmuo (dažniausiai vyras) draugiškumą supranta kaip seksualinį kvietimą.
- Nors paprastai mes mąstome logiškai, tačiau mėgindami suprasti kitų žmonių elgesį dažnai darome *pagrindinę atribucijos klaidą* (ji dar vadinama *atitikimo tendencingumu*). Kitų žmonių elgesį mes taip primygtinai vertiname atsižvelgdami į jų būdo savybes bei nuostatas, kad nepastebime net akivaizdžių situacijos reikalavimų. Ši atribucijos klaida atsiranda iš dalies todėl, kad mūsų dėmesio centre būna *asmuo*, o jo veikimo aplinkybės tarsi nukeliamos į antrą planą. Kai veikiame *mes*, dėmesį paprastai sukoncentruojame į savo reakcijas, ir situacija tampa suprantamesnė.

Socialinės aplinkos lūkesčiai

Išanalizavę, kaip suvokiame ir vertiname kitus – veiksmingai, lanksčiai, bet kartais klaidingai – skyrių baigsime mintimis apie socialinius įsitikinimus. Ar jie ką nors reiškia? Ar keičia tikrovę?

Socialiniai įsitikinimai ir vertinimai yra svarbūs, nes turi poveikio galią. Jie daro įtaką mūsų jausmams bei veiksmams ir sukuria savąją realybę. Kai idėjas patvirtiname [savo elgesiu], jos tampa, pasak sociologo Roberto Mertono (1948), **išsipildančiomis pranašystėmis** – klaidingais įsitikinimais, inicijuojančiais išsipildymą. Jei įtikinti greitu banko žlugimu klientai skuba atsiimti pinigus, toks klaidingas įsitikinimas gali sukurti savąją realybę, pastebi Mertonas. Kai žmonės įtikinami, kad akcijų kaina nepaprastai išaugs, taip ir atsitinka (žr. „Atkreipkime dėmesį. Išsipildymo psichologija vertybinių popierių biržoje“).

išsipildančioji pranašystė (*self-fulfilling prophecy*) Įsitikinimas, kuris pavirsta realybe.

Tirdamas *eksperimentuotojo tendencingumą* Robertas Rosenthalis (1985) pastebėjo, kad tyrimo dalyviai kartais stengiasi elgtis taip, kaip iš jų tikimasi. Vieno tyrimo metu dalyviams buvo parodytos įvairių žmonių nuotraukos ir paprašyta įvertinti jų sėkmę gyvenime. Visiems dalyviams buvo perskaityti tie patys aprašymai ir pateiktos tos pačios nuotraukos. Geresnių įverčių tikėjęsi eksperi-

atkreipkime dėmesį

Išsipildymo psichologija vertybinių popierių biržoje

1981 metų sausio 6-sios vakarą populiarus Floridos patarėjas investicijų klausimais Josephas Granville savo klientams išsiuntė tokio turinio telegramas: „Akcijų kainos staigiai kris; parduokite rytoj". Žinia apie Granville patarimą pasklido greitai, ir sausio 7-oji tapo intensyviausia prekybos diena Niujorko vertybinių popierių biržos istorijoje. Akcijų kaina krito beveik 40 milijardų dolerių.

Maždaug prieš 50 metų Johnas Maynardas Keynesas tokią vertybinių popierių biržos psichologiją palygino su populiariais grožio konkursais, kuriuos tuo metu rengdavo Londono laikraščiai. Reikėdavo išrinkti šešis veidus iš šimto, o rinkdavo dažniausiai laikraščių konsultantai. Tad, kaip rašo Keynesas, „kiekvienas konkurentas privalėjo išrinkti ne tuos veidus, kurie jam atrodo gražiausi, o tuos, kurie, jo nuomone, sužavės konkurentus".

Investuotojai taip pat renkasi ne tas akcijas, kurios jiems patinka, o tokias, kurias palankiai vertins kiti investuotojai. Čia svarbiausia – atspėti kito investuotojo veiksmus. Kaip paaiškino vienas Volstryto fondų valdytojas, „galite sutikti arba nesutikti su Granville požiūriu, tačiau tai dažniausiai nieko nereiškia". Jei manote, kad Granville patarimas privers kitus investuotojus parduoti akcijas, paskubėkite jas parduoti, kol akcijų kaina nenukrito dar labiau. Jei manote, jog kiti pirks, aplenkite juos.

Išsipildymo psichologijos poveikio pavyzdys buvo ekstremalus 1987 m. spalio 19-osios pirmadienis, kai *Dow Jones Industrial* indekso vidurkis nusmuko 20 proc. Tokių krizių metu žiniasklaidos gandų malūnas iš paskutiniųjų ieško pačių blogiausių naujienų, kad galėtų pakomentuoti esamą krizės situaciją. Paskelbtos naujos žinios dar labiau sumažina žmonių lūkesčius, o akcijų kainos krinta dar labiau. Šis procesas veikia ir atvirkščiai, kai skelbiamos geros naujienos, o akcijų kainos kyla.

2000 metų balandį įnoringa technologijų rinka vėl pademonstravo išsipildymo psichologiją, kuri dabar buvo pavadinta „impulsyviuoju investavimu". Dvejus metus energingai supirkinėję akcijas (nes jų kainos kilo), žmonės pradėjo karštligiškai jas pardavinėti (nes kainos ėmė kristi). Tokie smarkūs rinkos svyravimai – „nelogiškas aktyvumas", lydimas kracho – dažniausiai būna sukurti, pastebėjo ekonomistas Robertas Shilleris (2000).

mentuotojai gavo geresnius rezultatus nei tie, kurie manė, kad jų eksperimento dalyviai nuotraukose pavaizduotus žmones palaikys nevykėliais. Dar labiau savo prieštaringumu stulbina pastebėjimas, kad dėstytojų nuomonė apie savo studentus pasitvirtina. Jei dėstytojas įsitikinęs, kad jo studentas gabus matematikai, ar šis pasieks gerų rezultatų? Panagrinėkime.

Mokytojų lūkesčiai ir moksleivių mokymosi rezultatai

Mokytojai iš vienų mokinių tikisi daugiau, iš kitų – mažiau. Galbūt tai pastebėjote, jei jūsų brolis ar sesuo anksčiau už jus baigė mokyklą arba jei jums buvo klijuojama „gabaus" ar „negabaus" moksleivio etiketė, arba jei susidūrėte su vadinamaisiais labai bei vidutiniškai gabiais moksleiviais. Galbūt pokalbiai mokytojų kambaryje jau nulėmė jūsų reputaciją. Arba gal naujas mokytojas kruopščiai išstudijavo jūsų mokymosi rezultatus, išsiaiškino jūsų šeimos socialinę padėtį. Ar mokytojo lūkesčiai daro įtaką moksleivio mokymosi rezultatams? Akivaizdu, kad mokytojo požiūris į mokinį koreliuoja

su jo mokymosi rezultatais: mokytojai yra geros nuomonės apie tuos mokinius, kuriems gerai sekasi. Taip yra daugiausia todėl, kad mokytojai žino, ką sugeba jų mokiniai ir kaip jie mokosi (Jussim, 2005).

Tačiau ar mokytojo nuomonė yra mokinio mokymosi rezultatų *priežastis,* ar pasekmė? Williamas Crano ir Phyllisas Melonas atliko koreliacinį tyrimą (1978), kurio metu apklausė 4300 britų moksleivių ir gauti rezultatai sako: taip. Pagerėjus mokytojų požiūriui į mokinį ne tik pagerėjo pažangumas, bet pasitvirtino ir priešingas teiginys.

Ar galime šį „mokytojų lūkesčių efektą" patikrinti eksperimentais? Tarkime, įteigiame mokytojui, jog Dana, Sali, Todas ir Manuelis – keturi atsitiktinai pasirinkti mokiniai – yra nepaprastai gabūs. Ar mokytojas su jais elgsis išskirtinai ir stengsis, kad jų rezultatai būtų labai geri? Būtent tai pastebėjo Rosenthalis ir Lenore Jacobson, atlikę plačiai žinomą eksperimentą. Atsitiktinai parinkti San Francisko pradinės mokyklos moksleiviai, apie kuriuos buvo pasakyta (remiantis fiktyviu testu), kad jų intelektas stulbina, intelekto koeficiento (IQ) testo rezultatais iš tiesų pralenkė visus.

Atrodytų, kad tokie ryškūs rezultatai reiškia, jog „nuskriaustųjų" vaikų problemos mokykloje kyla iš to, kad mokytojai daug iš jų ir nesitiki. Duomenys netrukus buvo paskelbti žiniasklaidoje bei daugelyje psichologijos ir pedagogikos vadovėlių studentams. Vėlesnė analizė parodė, kad mokytojų lūkesčiai nėra tokie reikšmingi, kaip daugumai pasirodė po šio tyrimo (Spitz, 1999). Paties Rosenthalio teigimu tik keturi iš dešimties (iš beveik 500 aprašytų) eksperimentų patvirtindavo, kad mokytojų lūkesčiai turėjo reikšmingą įtaką mokymosi rezultatams (Rosenthal, 1991, 2002). Kuklūs lūkesčiai nesužlugdo gabaus vaiko, lygiai kaip ir dideli lūkesčiai nepadaro stebuklo – nenuovokus moksluose netampa labai gabiu. Žmogiškoji prigimtis nėra tokia lanksti.

Atrodo, jog dideli lūkesčiai skatina atsiliekančiuosius, kuriems teigiamas mokytojo požiūris yra tarsi gaivaus oro gurkšnis (Madon ir kiti, 1997). Kaip tokie lūkesčiai perduodami? Rosenthalis ir kiti tyrėjai priėjo išvadą, kad mokytojai „gabiems moksleiviams" dažniau šypsosi, pritariamai linkčioja ir dažniau į juos pažvelgia. Mokytojai taip pat gali skirti daugiau dėmesio „gabiems" mokiniams, kelti jiems didesnius reikalavimus, dažniau į juos kreiptis ir leisti jiems ilgiau atsakinėti (Cooper, 1983; Harris ir Rosenthal, 1985, 1986; Jussim, 1986).

Vieno tyrimo metu Elisha Babadas, Frankas Bernieris ir Rosenthalis (1991) nufilmavo mokytojus arba besikalbančius su už kadro paliktais moksleiviais, su kuriais jie siejo dideles arba menkas viltis, arba kalbančius apie juos. Žiūrovams – ir vaikams, ir suaugusiems – pakako atsitiktinių 10 sekundžių trukmės ištraukų, kuriose buvo matomas mokytojo veidas arba girdimas jo balsas, suprasti, ar mokytojas kalba apie gerą, ar apie blogą mokinį, ir ar mokytojui šis mokinys patinka (perskaitėte teisingai: 10 sekundžių.) Nors mokytojai gali manyti, kad moka slėpti savo jausmus, moksleiviai jautriai reaguoja į jų veido išraišką ir kūno kalbą (žr. 3.9 paveikslą).



3.9 PAVEIKSLAS
Išsipildančios pranašystės
Mokytojų lūkesčiai gali tapti išsipildančiomis pranašystėmis. Bet dažniausiai mokytojų lūkesčiai tiksliai atitinka tikrovę (Jussim ir Harber, 2005).

Skaitydamas apie eksperimentus, kuriuose buvo tiriamas mokytojų lūkesčių poveikis, susidomėjau *moksleivių* lūkesčių įtaka mokytojams. Be abejonės, daugelį kartų prieš pradėdami lankyti kursą, girdėjote komentarus: „profesorius Smitas – įdomus“ arba „profesorius Džonsas – nuobodybė“. Robertas Feldmanas ir Thomas Prohaska (1979; Feldman ir Theiss, 1982) pastebėjo, kad tokie lūkesčiai gali veikti ir besimokantįjį, ir pedagogą. Vieno mokymosi eksperimento metu moksleiviai, kurie tikėjosi, kad juos mokys puikus mokytojas, laikė jį (nieko nežinantį apie mokinių lūkesčius) kompetentingesniu ir įdomesniu nei moksleiviai, kurių lūkesčiai buvo mažesni. Teigiamai mokytojo atžvilgiu nusiteikę moksleiviai daugiau ir išmoko. Per pakartotinį eksperimentą Feldmanas ir Prohaska nufilmavo mokytojus ir paprašė ekspertų įvertinti jų darbą. Kaip gabesni buvo įvertinti tie mokytojai, kuriems buvo paskirtas moksleivis, savo lūkesčius reiškiantis neverbaliniu būdu.

Kad patikrintų, ar tai būdinga tikrovėje, Davido Jamiesono (1987) vadovaujama tyrėjų grupė atliko eksperimentus keturiose Ontarijo provincijos vidurinės mokyklos klasėse, kuriose dėstė tik ką atvykusi mokytoja. Individualių pokalbių metu dviejų klasių mokiniams buvo pasakyta, kad ir kitų dviejų klasių moksleiviai, ir tyrėjai yra labai geros nuomonės apie naują mokytoją. Palyginti su dviem kontrolinėmis klasėmis, tie mokiniai, kuriems buvo įteigti teigiami lūkesčiai, pamokose buvo dėmesingesni. Trimestro pabaigoje jie buvo geriau įvertinti ir teigė, kad mokytoja dėsto daug aiškiau. Atrodo, kad moksleivių požiūris į mokytoją toks pat svarbus, kaip ir mokytojo požiūris į juos.

Kaip iš kitų sulaukti to, ko tikimės

Taigi eksperimentuotojų ir mokytojų lūkesčiai, kurie dažniausiai būna pagrįsti ir tiksliai įvertinantys, kartais tampa išsipildančiosiomis pranašystėmis. Ar tai vyksta dažnai? Ar iš kitų sulaukiame to, ko tikimės? Tyrimai rodo, kad išsipildančių pranašysčių pasitaiko darbe (kai vadovai puoselėja didesnes ar mažesnes viltis), teismuose (kai teisėjai instruktuoja prisiekusiuosius)

ir policijoje (kai tardytojai, turintys nuomonę apie įtariamojo kaltumą ar nekaltumą, tardo įtariamuosius ir daro jiems spaudimą) (Kassin ir kiti, 2003; Rosenthal, 2003).

Ar išsipildančiosios pranašystės veikia santykius? Būna atvejų, kai neigiami lūkesčiai kurio nors žmogaus atžvilgiu verčia mus būti perdėtai malonius jam, o tai savo ruožtu paskatina šį žmogų būti malonų su mumis – ir šitaip paneigti mūsų lūkesčius. Tačiau tiriant socialinę sąveiką dažniau pastebima, kad tam tikru mastu mes gauname tai, ko tikimės (Olson ir kiti, 1996).

Norint įvertinti mokytojo ar dėstytojo nuoširdumą bei susidomėjimą, pakanka nedidelio, kelias sekundes trunkančio veiksmo (Ambady ir Rosenthal, 1992, 1993).

Laboratorinių žaidimų metu priešiškumas beveik visada susilaukia priešiškumo: žmonės, kurie savo oponentus laiko nelinkusiais bendradarbiauti, lengvai paskatina juos būti tokius (Kelly ir Stahelski, 1970). Jei viena šalis kitą laiko agresyvia, lengvai įsižeidžiančia ir kerštinga, tai paskatina kitą šalį demonstruoti tokį elgesį savigynos tikslais; šitaip sukuriamas pragaištingas užburtas ratas. Tikėjimasis, kad žmona bus blogos nuotaikos arba sutiks mane draugiškai ir meiliai, gali paveikti mano bendravimą su ja ir šitaip paskatinti ją patvirtinti mano įsitikinimą.

Tad ar intymūs santykiai būna sklandūs, kai partneriai idealizuoja vienas kitą? Ar teigiamos iliuzijos apie kito žmogaus dorybes pildosi? O gal jos apgauna, sukeldamos nepamatuotus lūkesčius, ir tas žmogus galiausiai netenka žavesio? Sandra Murray ir jos kolegos (1996, 2000) stebėjo įsimylėjusias Vaterlo universiteto studentų poras. Šioje situacijoje partnerio idealizavimas buvo geras ženklas. Tai padėjo slopinti konfliktus, didino pasitenkinimą ir skatino pasijusti princesėmis arba princais tas ir tuos, kurie save laikė varlėmis. Lengviau tapti panašesniam į tokį žmogų, kokį mus mylintis įsivaizduoja.

Taip pat ir sutuoktiniai, kurie kremtasi, kad partneris jų nemyli ir nesižavi, net menkus įžeidimus priima kaip nuvertinimą, atitinkamai nustoja vertinti partnerį ir nuo jo nutolsta. Tikintys partnerio meile ir palankumu ne taip jautriai reaguoja ir gali tapti dar artimesni (Murray ir kiti, 2003). Meilė padeda kurti savąją realybę.

Keletas eksperimentų, kuriuos Minesotos universitete atliko Markas Snyderis (1984), parodė, kad klaidingas požiūris į pasaulį kitiems gali tapti paskata patvirtinti šiuos įsitikinimus. Tai vadinama **elgsenos patvirtinimu**. Snyderis, Elizabeth Tanke ir Ellen Berscheid (1977) atliko tyrimą, kuris laikomas klasikiniu. Jie paprašė studentų vaikinų pasikalbėti telefonu su mergina (jiems buvo parodyta jos nuotrauka), kurią jie laikė patrauklia arba nepatrauklia. Vien tik to, ką telefoninio pokalbio metu sakė merginos, analizė parodė, kad tariamai patrauklios kalbėjo šilčiau nei tariamai nepatrauklios. Klaidingi vaikinų įsitikinimai virto išsipildančiomis pranašystėmis, nes skatino juos kalbėti taip, kad merginos patvirtintų vyrų susikurtą stereotipą: geidžiami žmonės yra gražūs.

elgsenos patvirtinimas (*behavioral confirmation*) Išsipildančiosios pranašystės rūšis, pasireiškianti tuomet, kai žmonių socialiniai lūkesčiai paskatina juos elgtis taip, kad kiti žmonės atsakydami savo elgesiu patvirtintų jų lūkesčius.

Elgsena pasitvirtina ir tada, kai bendraujama su partneriais, besivadovaujančiais klaidingais įsitikinimais. Jei apie žmogų manoma, kad jis yra vieni-

„Juo labiau savo elgesiu jis stengėsi parodyti, kad ji jam labai miela, juo labiau Lotty skleidėsi ir gražėjo, juo labiau jis žavėjosi ir darėsi malonesnis; ir taip jie keliavo ne pagiežos, o didžios dorybės ratu".

Elizabeth von Arnim, *The Enchanted April*, 1922 („Kerintis balandis")

šas – jis mažiau bendrauja (Rotenberg ir kiti, 2002). Vyrai, apie kuriuos manoma, kad jie niekina moteris, elgiasi su jomis nepalankiai (Pinel, 2002). Maloniai sutikti kandidatai į darbą pokalbio metu taip pat elgiasi maloniau.

Įsivaizduokite, jog esate vienas iš 60 jaunuolių, dalyvavusių Roberto Ridge ir Jeffrey Rebero (2002) atliktame eksperimente. Kiekvienas vaikinas turėjo pasikalbėti su viena iš merginų ir įvertinti, ar ji gali dirbti dėstytojos asistente. Prieš pokalbį vaikinui buvo pasakoma, kad mergina (remdamasi anketoje nurodytais jo biografijos faktais) arba juo žavisi, arba nesižavi. (Įsivaizduokite, kad jums pasako, jog žmogus, su kuriuo netrukus susipažinsite, prasitarė, kad rimtai jumis domisi ir norėtų susidraugauti, arba – kad visiškai nesidomi.) Rezultatas – elgsenos patvirtinimas: kandidatės, tariamai besižavinčios pokalbio partneriu, daugiau flirtavo (to net nesuvokdamos). Ridge ir Reberas mano, jog tai gali būti viena iš seksualinio priekabiavimo priežasčių. Jei vyrui atrodo, kad moters elgesys patvirtina jo įsitikinimus, jis gali taip jai meilintis, kad šis meilinimasis taps atviras ir sudarys moteriai prielaidas tokį elgesį vertinti bei interpretuoti kaip nepriimtiną arba kaip priekabiavimą.

Lūkesčiai daro įtaką ir vaikų elgesiui. Pamatę šiukšles trijose klasėse, Richardas Milleris ir jo bendradarbiai (1975) paprašė mokytojų, kad vienos klasės mokiniams jie keletą kartų primintų, jog jie privalo laikytis tvarkos ir švaros. Po šių priminimų šiukšlių kiekis šiukšlių dėžėje padidėjo nuo 15 iki 45 proc., tačiau tik kurį laiką. Kitoje klasėje, kur irgi tik 15 proc. šiukšlių buvo metama į šiukšlių dėžę, mokiniai buvo nuolatos giriami už tai, kad jie laikosi švaros bei tvarkos. Tai truko aštuonias dienas. Po dviejų savaičių paaiškėjo, kad eksperimentas pasiteisino: į šiukšlių dėžę buvo metama 80 proc. šiukšlių. Sakykite vaikams, kad jie darbštūs ir mandagūs (o ne tingūs ir grubūs), ir galite tikėtis, kad jie pasistengs pateisinti jūsų nuomonę.

Šie eksperimentai padeda suprasti, kaip socialiniai įsitikinimai, pavyzdžiui, įsigalėję stereotipai apie neįgaliuosius arba tam tikros rasės ar lyties asmenis, gali savaime pasitvirtinti. Kitų žmonių elgesys su mumis atspindi tai, kaip mes ir kiti juos vertiname.

Tendencija pateisinti kitų lūkesčius, kaip ir kiekvienas socialinis reiškinys, turi ribas. Lūkesčiai dažnai leidžia prognozuoti elgesį paprasčiausiai todėl, kad būna tikslūs (Jussim, 2005).

APIBENDRINIMAS
Socialinės aplinkos lūkesčiai

- Įsitikinimai kartais nepriklauso nuo mūsų. Šiaip jau mūsų nuomonės apie žmones turi realų pagrindą. Tačiau eksperimentuotojų tendencingumo ir mokytojų lūkesčių tyrimai rodo, kad klaidingi įsitikinimai apie gabius ir negabius žmones gali paskatinti atitinkamą mokytojų ir tyrėjų santykį su jais. Tai gali lemti geresnį (arba blogesnį) mokymąsi ir todėl sukelti įspūdį, kad pasitvirtina prielaida, kuri iš tiesų yra klaidinga.

- Panašiai kasdieniame gyvenime dažnai sulaukiame to, ko tikimės *(elgsenos patvirtinimo)*. Jei prieš susitikimą sužinome, kad sutiksime protingą ir patrauklų žmogų, po susitikimo gali išlikti įspūdis, kad iš tiesų tas žmogus labai protingas ir patrauklus.

Išvados

Socialinio pažinimo tyrimai rodo, kad mūsų informacijos apdorojimo galimybės įspūdingai efektyvios ir prisitaikančios („savo išmone – kaip panašus į dievą!", – sušunka Shakespeare Hamletas), tačiau neapsaugotos nuo klaidų ir neteisingų nuomonių („šiaudinė galva", – yra pasakęs T. S. Eliotas). Kokias praktines išvadas ir įžvalgas apie žmogiškąją prigimtį leidžia padaryti šie tyrimai?

Apžvelgėme keletą priežasčių, kodėl žmonės kartais patiki tuo, kuo reikėtų abejoti. Negalime lengvai numoti ranka į šiuos eksperimentus: daugumoje jų dalyvavo išsilavinę žmonės, dažnai universitetų studentai. Be to, šie nuspėjami iškraipymai bei tendencijos atsirasdavo netgi tada, kai atlygis už teisingus atsakymus skatino žmones mąstyti optimaliai. Kaip pastebėjo vienas tyrėjas, iliuzijoms „būdingas ilgalaikiškumas, priešingai nei suvokimo iliuzijoms" (Slovic, 1972).

Tad kognityvinės socialinės psichologijos tyrimai atspindi plačią panoramą, randamą grožinėje literatūroje, filosofijoje ir religijoje. Daugelis psichologų pašventė savo gyvenimą stulbinančių žmogaus proto galių tyrimams. Esame pakankamai išmintingi, kad pajėgtume perprasti savo genetinį kodą, išrastume kalbančius kompiuterius ir nusiųstume žmones į Mėnulį. Žmogaus protui triskart valio.

Na, gal dukart valio – nes proto paskirtis spręsti efektyviai mūsų intuiciją pakerta labiau, nei manome. Pernelyg lengvai susidarome ir puoselėjame klaidingus įsitikinimus. Vedami išankstinių įsitikinimų ir perdėtos savikliovos, įtikinti ryškių išgalvotų istorijų, įsivaizduodami ryšį ir kontrolę ten, kur jų gal apskritai nėra, kuriame savo socialinius įsitikinimus ir po to darome įtaką kitiems, kad jie šiuos įsitikinimus patvirtintų. „Grynasis intelektas, – pastebėjo rašytoja Madeleine L'Engle, – yra ypač netikslus instrumentas."

Tačiau ar šie eksperimentai tebuvo tik intelektualūs triukai, iškrėsti nelaimingiems dalyviams, šitaip priverčiant juos atrodyti blogesniais? Richardas Nisbettas ir Lee Rossas (1980) teigia, kad laboratorijose mūsų intuicija pervertinama. Eksperimentų metu žmonėms paprastai būna pateikiami abejonių nekeliantys faktai ir perspėjama, kad tikrinamas jų gebėjimas argumentuoti. Gyvenime retai kada esame perspėjami: „Štai faktai. O dabar įtempkite visas savo intelektines galias ir atsakykite į šiuos klausimus".

Kasdienės nesėkmės dažnai būna ne pačios svarbiausios, tačiau ne visada. Klaidingi įspūdžiai, interpretacijos ir įsitikinimai gali sukelti rimtas pasekmes. Net nežymus tendencingumas gali turėti didelį socialinį poveikį, kai svarstome svarbius socialinius klausimus: kodėl tiek daug benamių? Nelaimingų? Turinčių polinkį žudyti? Ar mano draugė myli mane, ar trokšta mano pinigų?

„Sukurdami šias problemas, mes nesiekėme apmulkinti žmonių. Visos mūsų problemos mus pačius apmulkino."
Amos Tversky (1985)

„Žmogaus proto užmojai yra gilūs kaip vandenys, o protingas žmogus gali jų semtis."

Pat 20,5.

Pažintinis šališkumas įsiskverbia net į rafinuotą mokslinį mąstymą. Žmogiškoji prigimtis nedaug tepasikeitė per 3000 metų nuo to laiko, kai Senojo Testamento psalmininkas pastebėjo, kad „niekas negali pamatyti savo klaidų".

Ar tai per daug ciniška? Leonardas Martinas ir Ralphas Erberis (2005) kviečia įsivaizduoti, kad kažkoks ateivis pagrobia jus ir maldauja informacijos, kad geriau pažintų žmonių giminę. Jūs atiduodate jam šį socialinės psichologijos vadovėlį, ir padėkojęs ateivis išnyksta erdvėje. Pasigailėję, kad atidavėte knygą (šito labai tikiuosi), kaip pasijusite pasiūlę socialinės psichologijos analizę? Socialinė psichologijos nuolatinį rūpinimąsi žmonių silpnybėmis turėtų atsverti „pozityvesnis požiūris į žmogiškąją prigimtį", teigia Joachimas Kruegeris ir Davidas Funderis (2003a, b).

Socialinis psichologas Lee Jussimas (2005) sutinka ir priduria, kad „žmonės vienas kitą suvokia stebėtinai tiksliai (nors retai tobulai), tačiau dažnai vertinimuose ir socialiniame suvokime pasireiškia loginės klaidos ir šališkumai, tokie kaip pagrindinė atribucijos klaida, tariamas vienodumas, per didelis pasikliovimas netobula euristika, šališkas palankumas sau ir kt.". Elegantiška mūsų mąstymo netobulumų analizė jau pati savaime yra duoklė žmogiškajai išminčiai. (Įrodinėjimas, kad žmogaus mąstymas yra iliuzinis, neigtų pats save, nes tai taip pat būtų tik iliuzija. Taip pat logiška būtų tokia išvada: „Visi apibendrinimai klaidingi, įskaitant ir šį".)

Kaip medicinos mokslas daro prielaidą, kad kiekvienas organas atlieka tam tikrą funkciją, taip ir elgsenos tyrėjai mano, kad mūsų mąstymas ir elgsena geba prisitaikyti (Funder, 1987; Kruglanski ir Ajzen, 1983; Swann, 1984). Mąstymo įpročiai, lemiantys klaidingus įsitikinimus, ir stulbinanti intuicijos klaidų statistika paprastai gerai tarnauja. Dažnai klaidos yra šalutinis mąstymo produktas, atsirandantis mėginant supaprastinti gautą sudėtingą informaciją.

Nobelio premijos laureatas psichologas Herbertas Simonas (1957) buvo vienas iš tų moderniųjų mokslininkų, kurie pirmieji aprašė žmogiškojo supratimo ribas. Simonas tvirtina, kad norėdami susidoroti su realybe, mes ją supaprastiname. Panagrinėkime sudėtingos šachmatų partijos pavyzdį: galimų pozicijų ir rezultatų kiekis yra didesnis nei dalelių skaičius visatoje. Kaip mes susidorojame? Taikome tam tikras supaprastinančias – euristines – taisykles. Euristika kartais prisideda prie mūsų pralaimėjimo. Tačiau ji padeda daryti greitus veiksmingus sprendimus.

Iliuzijomis taip gali baigtis su išlikimu susijęs euristinis mąstymas. Daugeliu būdų euristika „daro mus nuovokesniais" (Gigerenzer ir Todd, 1999). Tikėjimas, kad galima kontroliuoti įvykius, padeda išsaugoti viltį ir skatina stengtis. Ar aplinkybes galime kontroliuoti, ar ne, aukščiausių rezultatų galime pasiekti pasitelkę pozityvų mąstymą. Optimizmas atsiperka. Netgi galime teigti, kad įsitikinimai panašūs į mokslines teorijas – jie gali būti klaidingi, tačiau naudingi kaip apibendrinimai. Kaip sako socialinės psichologijos specialistė Susan Fiske (1992), „Mąstymas skirtas veiklai".

atkreipkime dėmesį

Kaip mąsto žurnalistai: pažintinis šališkumas žiniasklaidoje

„Štai kaip yra", – kiekvieną CBS žinių laidą užbaigdavo Walteris Cronkite. Tai žurnalistikos idealas: pateikti tikrovę tokią, kokia ji yra. Laikraščio *The Wall Street Journal* reporterių nurodymuose korespondentui šis idealas suformuluotas paprastai: „Korespondentas privalo nesivadovauti sustabarėjusiomis išankstinėmis nuomonėmis, be paliovos įtemptai stengdamasis surasti patvirtinančių įrodymų, kai jų nėra, ir nekreipdamas dėmesio į šioms nuomonėms prieštaraujančius faktus... Įvykiai, o ne išankstinė nuomonė turėtų būti visų reportažų pagrindas" (Blundell, 1986, p. 25).

Norėtume, kad taip būtų. Tačiau žurnalistai yra žmonės, teigia Indianos universiteto žurnalistikos profesorė Holly Stocking ir niujorkietis psichologas bei teisininkas Pagetas Grossas savo knygoje *How Do Journalists Think?* („Kaip mąsto žurnalistai?") Žurnalistai, kaip ir eiliniai žmonės bei mokslininkai, „kuria tikrovę". Todėl šiame skyriuje aptartos pažintinės paklaidos pasireiškia žiniasklaidoje bent jau šešiais būdais.

1. *Išankstinė nuomonė gali paveikti interpretaciją.* Paprastai reporteriai „seka paskui idėją", nuo kurios gali priklausyti, kaip informacija bus pateikta. Pradėdamas nuo minties, kad benamiai yra nevykusių psichikos sveikatos programų produktas, korespondentas gali atitinkamai interpretuoti nevienareikšmę informaciją, nekreipdamas dėmesio į kitus sudėtingus veiksnius.
2. *Patvirtinimo šališkumas gali nukreipti žurnalistus prie šaltinių ir klausimų, kurie patvirtins jų išankstinę nuomonę.* Tikėdamasis pateikti sensacingą pasakojimą apie tai, kad nutekėjusios radioaktyviosios dalelės sukelia nėštumo komplikacijas, korespondentas gali paimti interviu iš asmens, palaikančio šią idėją, ir iš kito žmogaus, kurį rekomendavo pirmasis pašnekovas.
3. *Įsitikinimų tvarumas gali padėti išsaugoti išankstinę nuomonę, nepaisant jai prieštaraujančių faktų.* „Godusis" Ivanas Boesky, 1987 m. laukdamas teismo nuosprendžio už skandalingą prekybą vertybiniais popieriais Volstryte pasinaudojant vidine informacija, ieškojo savanorio darbo, kažko tokio, ko „ieško dauguma sukčių, siekdami padaryti įspūdį teisėjams", – su panieka pastebėjo reporteris. Antra vertus, apie meluojant sugautą politiką, jei jis yra gerbiamas, gali būti rašoma: „supainiojo" arba „pamiršo".
4. *Įtikinamai pramanyti pasakojimai gali atrodyti informatyvesni nei faktais pagrįsta informacija.* Kaip ir skaitytojus, žurnalistus gali labiau įtikinti vaizdingi pasakojimai apie nejutiminius suvokimus ir aiškiaregystes nei objektyvūs moksliniai tyrimai. Juos gali labiau sužavėti žinia, kad naujas gydymo būdas kažką tariamai „išgydė", nei šio gydymo būdo sėkmingumo statistika. Sudužus lėktuvui, žurnalistai gali aprašyti „bauginančius kelionių lėktuvu pavojus šiais laikais", nekreipdami dėmesio į tikrąją skrydžių saugumo statistiką.
5. *Įvykiai gali atrodyti tarpusavyje susiję, nors iš tiesų taip nėra.* Stulbinantis sutapimas – tarkime, trijų mažumoms atstovaujančių sportininkų problemos, susijusios su narkotikų vartojimu – gali paskatinti reporterius įžvelgti ryšį tarp rasės ir šios problemos, nesant patvirtinančių įrodymų.
6. *Pavėluotas nuomonės šališkumas sudaro palankias sąlygas analizei „po fakto".* Nesėkmingas prezidento Carterio mėginimas išlaisvinti amerikiečius įkaitus Irane „buvo pasmerktas iš pat pradžių"; taip tvirtino žurnalistai *po to*, kai sužinojo, kad įkaitų nepavyko išlaisvinti. Nesėkmingi sprendimai *akivaizdžiai* kvaili atrodo po laiko.

Iš tiesų, klausia Stocking ir Grossas, kaip, turint galvoje tą informacijos kiekį, kurį reporteriai ir redaktoriai privalo greitai apdoroti, įmanoma išvengti į mūsų protus įskverbusio iliuzinio mąstymo? Tačiau yra ir teigiamas aspektas. Supažindinti su šiomis tendencijomis žurnalistai, nagrinėdami skirtingas išvadas, ieškodami šaltinių ir pateikdami klausimus, galinčius paneigti jų mintis, ieškodami statistinių duomenų ir tik po to parinkdami jiems būdingus epizodus bei atmindami, kad gera linkintys žmonės sprendžia, iš anksto nežinodami šių sprendimų pasekmių, gali jas atpažinti ir pasistengti išvengti.

„Pažinimo klaidos ... egzistuoja dabartyje, nes praeityje jos leido žmonėms išgyventi ir reprodukuotis."

Evoliuciniai psichologai Martie Haseltonas ir Davidas Bussas (2000)

„Nesuvaržytas protas nėra per daug įsitikinęs savo teisumu; jis siekia suprasti kitų vyrų ir moterų protus; nesuvaržytas protas nešališkai pasveria jų interesus, palygindamas su savaisiais."

Learned Hand, *The Spirit of Liberty*, 1952 („Laisvės dvasia")

Ar, siekdami tobulinti savo teorijas, neturėtume taip pat stengtis mažiau daryti socialinio mąstymo klaidų? Mokykloje matematikos mokytojai moko tol, kol vaiko protas galiausiai išmoksta tiksliai ir automatiškai apdoroti skaitmeninę informaciją. Mes manome, kad toks gebėjimas neatsiranda savaime, nes argi reikėtų metų metais vargti lavinantis? Psichologė Robyn Dawes (1980), nusivylusi, kad „daugybė tyrimų parodė, [jog] žmonių galimybės sąmoningai apdoroti informaciją, ypač socialinę, yra labai ribotos", pasiūlė taip pat be paliovos mokyti apdoroti socialinę informaciją.

Richardas Nisbettas ir Lee Rossas (1980) tiki, kad ugdymas iš tiesų gali padėti išvengti tam tikrų rūšių klaidų. Štai ką jie siūlo:

- Mokyti žmones matyti socialinės intuicijos klaidų priežastis.
- Rengti kursus, skirtus kasdienėms logikos ir socialinių sprendimų problemoms analizuoti. Išklausę tokį kursą žmonės iš tiesų įveikia kasdienes problemas (Lehman ir kiti, 1988; Nisbett ir kiti, 1987).
- Kelti šių kursų efektyvumą, pateikiant kuo daugiau konkrečių, vaizdingų epizodų ir kasdienio gyvenimo pavyzdžių.
- Mokytis tokių įsimintinų ir naudingų posakių kaip: „Tai patirties dalykas", „Iš kur jūs ištraukėte šį pavyzdį?" arba „Galite pateikti melagingą statistiką, tačiau čia labiau tiktų gerai parinktas pavyzdys".

APIBENDRINIMAS
Išvados

Socialinių įsitikinimų ir vertinimų tyrimai parodo, kaip suformuojami bei išsaugomi padedantys arba klystkeliais nuvedantys įsitikinimai. Todėl subalansuotoje socialinėje psichologijoje vertinama ir socialinio mąstymo galia, ir jo keliami pavojai.

Post scriptum: mintys apie intuicijos galimybes ir jos ribas

Ar puikybės ir klaidų tyrimų rezultatai per daug žemina? Žinoma, galime priimti karčią tiesą apie mūsų ribotumus, tačiau džiaugtis gilesnę reikšmę turinčia tiesa, kad žmonės yra daugiau nei mašinos. Mūsų subjektyvios, bendražmogiškos patirtys – tai meno ir muzikos, draugystės ir meilės, mistiniai ir religiniai išgyvenimai.

Kognityvinės ir socialinės psichologijos mokslininkai, tiriantys iliuzinį mąstymą, nesirengia iš mūsų padaryti bejausmių robotų. Jie žino, kad emocijos praturtina žmogaus patirtį ir kad intuicija yra svarbus kūrybinio įkvėpimo šaltinis. Tačiau šie mokslininkai primena, kad polinkis klysti labai aiškiai parodo, kaip svarbu lavinti protą. Normanas Cousinsas (1978) tai pa-

vadino „didžiausia tiesa apie mokymąsi: jo tikslas – atrakinti žmogaus protą ir lavinti jį kaip gebantį konceptualiai, analitiškai, nuosekliai mąstyti organą“.

„Atimkite iš paprasto žmogaus gyvenimo viltį, ir būsite atėmę jo laimę“.
Henrik Ibsen, „Laukinė antis“, 1884

Socialinių vertinimų klaidų bei iliuzijų tyrimų rezultatai pataria mums būti atlaidesniems kitiems, kukliai prisimenant, kad ir patys galime klysti. Jie taip pat skatina nesileisti įbauginamiems arogantiškumo tų, kurie nesugeba pamatyti, kokie jų pačių polinkiai ir klaidos. Mes, žmonės, esame be galo išmintingos, bet klystančios būtybės. Esame orūs, bet ne dievai.

Šis nuolankumas ir nepasitikėjimas žmogumi yra ir religijos, ir mokslo pagrindas. Todėl nenuostabu, kad daugelis šiuolaikinio mokslo pradininkų buvo religingi, o tai skatino jų nuolankų požiūrį į gamtą ir skeptišką – į žmogų (Hooykaas, 1972; Merton, 1938). Moksle visada susipina intuicija ir negailestingi tyrimai, kūrybinė nuojauta ir skepticizmas. Kad atskirtume tikrovę nuo iliuzijos, reikia ir nešališko smalsumo, ir praktinio tikslumo. Štai kokia nuostata gali būti naudinga visais atvejais: kritiškumas, tačiau ne cinizmas, smalsumas, tačiau ne patiklumas, atvirumas, tačiau ne nuolankumas.

4 Elgesys ir nuostatos

Kas sieja tai, kas mes *esame*, su tuo, ką *darome*? Filosofai, teologai ir pedagogai jau seniai svarsto, koks ryšys sieja mintį ir veiksmą, charakterį ir elgseną, asmeninį gyvenimą ir jo išraišką visuomenėje. Mokymas, psichologų konsultacijos, vaikų ugdymas yra grindžiami prielaida, kad asmeniniai įsitikinimai ir jausmai nulemia mūsų elgseną, ir kad ją pakeisti galime tik pakeitę savo širdis bei protus.

„Kiekvieno veiksmo protėvis yra mintis."
Ralph Waldo Emerson, *Essays*, 1841
(„Esė", Pirmoji serija)

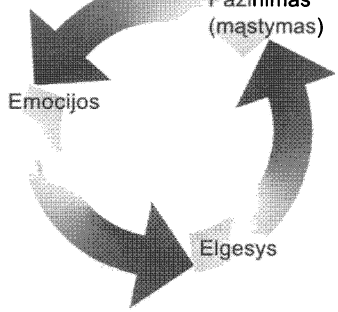
Socialiniai psichologai sutaria: žinoti žmonių nuostatas – tai nuspėti jų poelgius. Devyniolika lėktuvų pagrobėjų, kuriuos antiamerikietiškos nuostatos paskatino savižudiškam terorizmui rugsėjo 11-ąją, byloja, kad radikalūs įsitikinimai gali baigtis radikaliais poelgiais. Tačiau 1964 metais Leonas Festingeris padarė išvadą, jog nėra įrodymų, patvirtinančių, kad pasikeitus nuostatoms pasikeičia ir elgsena. Festingeris manė, kad ryšys tarp nuostatų ir elgsenos yra priešingas; mūsų elgesys yra tarsi arklys, o nuostatos – vežimas. Kaip pasakė Robertas Abelsonas (1972), mes esame „labai gerai ištreniruoti ir puikiai mokame rasti savo poelgių priežastis, tačiau nelabai gebame elgtis taip, kaip turėtume dėl žinomų priežasčių". Šiame skyriuje nagrinėsime nuostatų ir elgesio sąveiką.

Kai socialiniai psichologai kalba apie kieno nors nuostatas, jie turi omenyje įsitikinimus bei jausmus, susijusius su asmeniu arba įvykiu, kurie išprovokuoja vienokį ar kitokį poelgį. Palanki arba nepalanki vertinimo reakcija į kokį nors dalyką – ar ji reiškiama įsitikinimais, jausmais, ar elgesiu – apibrėžia žmogaus **nuostatą** (Eagly ir Chaiken, 2005). Taigi žmogaus nuostata kavos atžvilgiu gali būti neigiama, prancūzų atžvilgiu – neutrali, o kaimynų – teigiama. Nuostatos – tai efektyvus pasaulio vertinimo būdas. Kai mes privalome greitai į ką nors reaguoti, mūsų reakciją gali nukreipti nuojautos. Pavyzdžiui, žmogus, kuris *tiki*, kad tam tikros etninės grupės atstovams būdingas tingumas ir agresyvumas, gali *jausti* antipatiją ir juos diskriminuoti.

nuostata
(*attitude*)
Palanki arba nepalanki kokio nors dalyko ar asmens vertinimo reakcija, dažnai grindžiama įsitikinimais, o išreiškiama jausmais ir elgesio ketinimais.

Nuostatų tyrimai – vieni svarbiausių socialinėje psichologijoje ir tai buvo viena pirmųjų šio mokslo tyrinėjimo sričių. Beveik visą praeitą šimtmetį mokslininkus domino, kokią įtaką nuostatos turi veiksmams. Šiuos tris aspektus galima įsidėmėti kaip EEP: emocijos (jausmai), elgesio tendencija ir pažinimas (mąstymas) (žr. 4.1 paveikslą).

4.1 PAVEIKSLAS
Nuostatų aspektai



Kaip nuostatos lemia elgesį?

Kaip ir kokiomis sąlygomis nuostatos nulemia mūsų poelgius? Kodėl socialiniai psichologai pradžioje buvo nustebę dėl tariamai menko ryšio tarp nuostatų ir elgsenos?

Tariamai nuostatų galiai stiprų smūgį sudavė socialinės psichologijos ekspertas Allanas Wickeris (1969), apžvelgęs daugelį mokslo darbų apie įvairias žmonių

nuostatas ir poelgius. Wickeris pasiūlė šokiruojančią tezę: vargiai galima prognozuoti žmonių elgseną remiantis jų nuostatomis.

- Studentų požiūris į apgavystes nedaug teturi bendra su pačiu apgaudinėjimu.
- Nuostatos bažnyčios atžvilgiu tik sąlyginai susijusios su dalyvavimu mišiose kiekvieną sekmadienį.
- Pasisakymai apie rases ne ką tepasako apie galimą elgesį konkrečiose situacijose.

Nuostatas ir veiksmus skiriantis pavyzdys, Danielio Batsono ir jo bendradarbių (1997, 2001, 2002) žodžiais tariant, gali būti „morali veidmainystė" (kai sudaromas moralumo įspūdis, tačiau vengiama su moraliu elgesiu susijusių nuostolių). Tiriant šias sąsajas žmonėms buvo pateikta patraukli užduotis (bei galimybė laimėti 30 dolerių vertės loterijos bilietus) ir nuobodi užduotis, kurią atlikus prizai nebuvo skiriami. Tyrimo dalyviai vieną užduotį turėjo parinkti sau, o kitą – tariamam antrajam eksperimento dalyviui. Tik vienas iš dvidešimties teigė, kad sau skirti patrauklesnę užduotį yra moralu, tačiau taip pasielgė 80 proc. dalyvių. Vėlesnių moralinės veidmainystės tyrimų dalyviams buvo išdalytos monetos, kurias jie (jeigu norėjo) galėjo mesti niekam nematant ir šitaip pasirinkti užduotį. Tačiau nusprendę mesti monetą net 90 procentų eksperimento dalyvių pasirinko patrauklią užduotį! (Ar taip atsitiko todėl, kad jie patys galėjo nutarti, ką lemia viršuje atsidūrusi monetos pusė?) Kito eksperimento metu Batsonas ant abiejų monetos pusių priklijavo lipdukus su užduotimi. Ir vis tiek 24 iš 28 metusių monetą sau pasirinko patrauklią užduotį. Kai moralumas susiduria su godumu, nugali godumas.

Jei žmonės sako viena, o daro kita, nėra ko stebėtis, kad mėginimai pakeisti elgseną keičiant nuostatas dažnai žlunga. Perspėjimai apie rūkymo žalą rūkalius veikia tik iš dalies. Žmonės pagaliau pradeda suvokti, kad smurtinės televizijos laidos slopina jautrumą ir skatina brutalumą, todėl jie vis aktyviau reikalauja mažiau rodyti smurto, tačiau kaip ir anksčiau žiūri reportažus apie žmogžudystes. Lytinio švietimo programos dažnai veikia *požiūrį* į lytinį susilaikymą ir prezervatyvų naudojimą, tačiau šis *poveikis* nėra ilgalaikis. Atrodo, esame veidmainių populiacija.

Kalbant apie tai, kas kontroliuoja elgseną, vis dažniau pabrėžiama išorinė socialinė įtaka ir menkinami tokie vidiniai veiksniai, kaip nuostatos bei asmenybė. Pradinei tezei, kad nuostatos lemia veiksmus, buvo paprieštarauta XX a. septintajame dešimtmetyje, suformulavus antitezę, kad nuostatos iš esmės nieko nelemia.

„Gali būti pageidautina pamiršti nuostatos sąvoką".
Allan Wicker, 1971

Tezė. Antitezė. O kur sintezė? Stebinantis faktas, kad žmonės dažnai *sako* viena, o *daro* kita, paskatino psichologus išsiaiškinti, kodėl. Žinoma, mes įrodinėjome, kad įsitikinimai bei jausmai kartais *privalo* turėti įtakos. Iš tiesų. Tai, ką dabar ruošiuosi paaiškinti, atrodo taip akivaizdu, kad stebiuosi,

kodėl dauguma psichologų (taip pat ir aš) apie tai nepagalvojo iki XX a. aštuntojo dešimtmečio. Privalau pats sau priminti, kad tiesa niekada neatrodo akivaizdi tol, kol jos nesužinome.

Kada nuostatos prognozuoja elgesį

Mūsų elgesys ir išreikštos nuostatos skiriasi, nes jas veikia skirtingi veiksniai. Daugybė skirtingų veiksnių. Vienas socialinės psichologijos ekspertas suskaičiavo 40 skirtingų veiksnių, apsunkinančių elgesio ir nuostatų ryšį (Triandis, 1982; taip pat žr. Kraus, 1995). Tačiau jei mums pavyktų neutralizuoti kitų veiksnių įtaką elgsenai – visas kitas sąlygas išlaikyti vienodas, – ar pagal nuostatas būtų galima tiksliai prognozuoti poelgius?

Kada socialinė įtaka tam, ką sakome, yra mažiausia

Socialiniai psichologai, kitaip nei gydytojai, kurie gali pamatuoti pulsą, niekada negauna tiesioginių duomenų apie nuostatas. Mes matuojame *išreiškiamas* nuostatas. Kaip ir kitus poelgius, žodinę išraišką veikia išorinės aplinkybės. Kartais sakome tai, ką, mūsų nuomone, kiti norėtų išgirsti. 2002 metų pabaigoje daugelis JAV įstatymų leidėjų, jausdami po rugsėjo 11-osios šalį apėmusius baimę, pyktį ir patriotinį įkarštį, viešai balsavo už prezidento Busho planuojamą karą su Iraku, nors patys abejojo (Nagourney, 2002). Stipri socialinė įtaka – kritikos baimė – viešo vardinio balsavimo metu iškreipė tikruosius interesus.

„Aš turiu susidaręs nuomonę, gana tvirtą nuomonę, bet ne visada su ja sutinku.“
Prezidentas George H. W. Bush

Šių dienų socialiniai psichologai turi puikių būdų subtiliai įvertinti nuostatas. Vienas iš jų – veido raumenų reakcijos į teiginius fiksavimas (Cacioppo ir Petty, 1981). Mokslininkai tikisi, kad taip galima pakankamai tiksliai užfiksuoti vos pastebimą šypsnį ar mikroskopinę raumenų reakciją ir įvertinti asmens nuostatas pateikto teiginio atžvilgiu.

Kitas metodas siūlo „fiktyvųjį kelią“ į širdį. Eksperimento metu dalyviams prijungiamas netikras melo detektorius ir paaiškinama, kad jis tikras. Tyrėjai pademonstruoja, kaip puikiai šis tariamas detektorius parodo tiriamųjų nuostatas (kurios buvo išsiaiškintos dar iki eksperimento). Po to tiriamiesiems pateikiami nauji klausimai. Vieno tyrimo metu studentai, prijungti prie tokio detektoriaus, stipriau laikėsi išankstinių nusistatymų (Sigall ir Page, 1971). Nenuostabu, kad žmonės, iš pradžių įtikinti, jog melo detektorius iš tiesų veikia, sako tiesą – vadinasi, melo detektorius suveikė! (Kaip ironiška: žmonės apgaunami, kad pasakytų teisybę.)

Kitas subtilus nuostatų matavimas – *neišreikštųjų asociacijų testas* (angl. *implicit association test,* IAT). Jo metu matuojant reakcijos laiką įvertinama, kaip greitai žmonės susieja sąvokas (Greenwald ir kiti, 2002, 2003). Pavyzdžiui, norint įvertinti neišreikštąsias nuostatas rasių atžvilgiu, stebima, ar žmonės ilgiau užtrunka teigiamos reikšmės žodžius siedami su juodaodžių, ar su baltaodžių veidais. 126 tyrimuose IAT testu matuotų neišreikštųjų nuostatų

koreliacija su paties deklaruotomis išreikštosiomis nuostatomis vidutiniškai buvo lygi 0,24 (Hofmann ir kiti, 2005). (Žr. „Ką slepia moksliniai tyrimai: Mahzarin R. Banaji apie eksperimentinės socialinės psichologijos atradimą“.)

Kada kiti veiksniai mažiausiai veikia elgseną

Bet kuriuo atveju mus veikia ne tik nuostatos, bet ir konkreti situacija. Kaip bus ne kartą rašoma 5 ir 8 skyriuose, socialinė įtaka gali būti milžiniška – tokia didelė, kad paskatina žmones atsisakyti pačių giliausių savo įsitikinimų.

ką slepia moksliniai tyrimai

Mahzarin R. Banaji apie eksperimentinės socialinės psichologijos atradimą

Būdama penkiolikos metų Indijoje baigiau vidurinę mokyklą ir turėjau tik vieną tikslą – palikti saugų šeimos prieglobstį ir pradėti įdomesnį bei labiau jaudinantį gyvenimą kaip sekretorės padėjėja. Gerai mokėjau spausdinti, todėl tikėjausi susikurti nepriklausomybę, apsigyvendama už kvartalo nuo savo tėvų. Mano mama, nors pati koledže nesimokė, įkalbėjo mane stoti į koledžą. Sutikau, kad pasimokysiu semestrą, o tada būsiu laisva rinktis savo kelią.

Pirmojo semestro Nizamo koledže pabaiga atėjo ir praėjo, mama apie mano planus neklausinėjo, taigi nereikėjo aiškintis. Vieną kartą prieš vykdama namo atostogauti už penkis dolerius nusipirkau penkių tomų 1968 metais išleistą „Socialinės psichologijos vadovą“ (atrodė, kad už tiek mažai pinigų įsigijau tiek daug knygų!). Kelionė namo traukiniu truko 24 valandas, o jai baigiantis aš jau buvau „prarijusi“ vieną tomą ir aiškiai žinojau, kad šis mokslas, eksperimentais tyrinėjęs socialinius procesus, bus mano ateities kelias. Psichofizika ir marksistinė sociologija, kuriomis domėjausi iki tol, buvo iš karto užmirštos.

Darbas prie daktaro disertacijos ir ankstyvasis karjeros laikotarpis suvedė mane su trimis nuostabiais žmonėmis: Tony Greenwaldu Ohajo universitete ir Claude Steele bei Elizabeth Loftus Vašingtono universitete. Jeilio universitete, vis dar domėdamasi atminties tyrimais, sužinojau, kad atmintis pasireiškia išreikštąja (sąmoninga) ir neišreikštąja (nesąmoninga) formomis. Pagalvojau, galbūt tai galiotų ir nuostatoms, įsitikinimams, vertybėms? Abejodama užrašiau žodžius „Neišreikštosios nuostatos“ kaip svarbų pasiūlymą. Nežinojau, kad šie žodžiai užims pagrindinę vietą kitų dviejų dešimtmečių mūsų su studentais tyrinėjimuose.



Mahzarin R. Banaji
Harvardo universitetas

Mėgavausi bendradarbiavimu su Tony Greenwaldu ir Brianu Noseku. Mes tyrinėjome nesąmoningą socialinį pažinimą. Iš šimtų tyrinėjimų, taikant neišreikštųjų asociacijų testą, ir iš milijonų testų rezultatų sužinojome, kad žmonės turi žinių (stereotipų) ir jausmų (nuostatų), apie kuriuos net nenutuokia ir kurie dažnai neatitinka sąmoningos išraiškos. Jau žinome, kad smegenų požievio (*subcortical brain*) aktyvumas gali būti tas nepriklausomas rodmuo, parodantis neišreikštąsias nuostatas. Žmonių neišreikštosios nuostatos skiriasi. Tokios nuostatos ir stereotipai numato elgesį realiame gyvenime. Optimistiškai teigiame, kad neišreikštąsias nuostatas, netgi gana senas, gali pakeisti patirtis.

Šalyje, kurioje gimiau ir užaugau, – Indijoje – buvau pripratusi prie žmonių, kurie laikosi savo įsitikinimų, pagrįstų socialine klase, kasta, sekta, kalba, religija. Kasdien galėdavau išgirsti tokį pasakymą: „Ko tikėtis iš šykštaus marvadžio?“ Mano antrojoje tėvynėje – Amerikoje – įsitikinimai apie socialines grupes atrodė ne tokie svarbūs, bet jų poveikį, pasiėmusi didinamąjį stiklą, galėjau pastebėti. Dviejų kultūrų stebėjimas sužadino mano domėjimąsi sąmone ir trimis jėgomis, lemiančiomis socialinį elgesį: žmogaus evoliucine istorija, žmogaus gyvenimo raida ir konkrečia situacija. Pastarosios galią pirmą kartą pajutau Indijoje skaitydama „Socialinės psichologijos vadovą“. Tai jis atvedė mane į psichologiją ir į Ameriką.

Tad ar galime *išvedę vidurkį* aiškiau pamatyti savo nuostatų pasekmes? Prognozuoti žmonių elgseną – tai spėlioti, kaip smūgiuos beisbolo ar kriketo žaidėjas. Beveik neįmanoma numatyti, koks bus smūgis, nes jis priklausys ne tik nuo smūgiuotojo, bet ir nuo metiko, ir kitų atsitiktinių veiksnių. Kai apibendriname daugelio smūgių rezultatus, neutralizuojame šiuos prognozes apsunkinančius veiksnius. Pažindami žaidėjus, galime prognozuoti jų *apytikrį* rezultatą.

„Aš prieštarauju pats sau? Na, gerai, prieštarauju. (Esu didelis, ir manyje daug telpa.)“
Walt Whitman,
Song of Myself, 1855
(„Daina apie save“)

Galime pateikti tokį mokslinio tyrimo pavyzdį: žmonių požiūris į religiją menkai teleidžia prognozuoti, ar ateinantį savaitgalį jie ateis į pamaldas (nes tai dar priklausys nuo orų, kunigo, savijautos ir t. t.). Tačiau religiniai įsitikinimai leidžia gana gerai prognozuoti tikinčiųjų elgseną tam tikru laikotarpiu (Fishbein ir Ajzen, 1974; Kahle ir Berman, 1979). Šie duomenys apibūdina *kaupimo principą*: nuostatos poveikis akivaizdesnis tada, kai nagrinėjame žmogaus elgseną apskritai, o ne pavienius poelgius.

Kada nagrinėjamos konkrečiam elgesiui būdingos nuostatos

Kitos (papildomos) sąlygos gali pagerinti nuostatų prognostinį tikslumą. Kaip teigia Icekas Ajzenas ir Martinas Fishbeinas (1977, 2005), kai tiriama apibendrinta nuostata – tarkime, požiūris į azijiečius (o elgesys būna konkretus, pavyzdžiui, sprendimas padėti ar nepadėti konkrečiam azijiečiui), – neturėtume tikėtis tikslaus atitikmens tarp žodžių ir veiksmų. Iš tiesų, rašo Fishbeinas ir Ajzenas, 26 iš 27-ių tyrimų parodė, kad nuostatos neprognozuoja elgesio. Tačiau visi 26 tyrimai patvirtino, kad kai tiriamoji nuostata tiesiogiai susijusi su situacija, ji padeda prognozuoti poelgius. Tad požiūris į tokias sąvokas, kaip „sveikatingumas ir žvalumas“, menkai leidžia prognozuoti galimą dietos laikymąsi ir mankštinimąsi. Ar žmogus bėgioja, daugiau priklauso nuo jo nuomonės apie bėgiojimo naudą ir kaštus. O pasak Ajzeno ir Fishbeino „elgesio planavimo teorijos“, dar efektyviau prognozuoti leidžia žinios apie *ketinimus*, suvokiamą saviveiksmingumą ir kontrolę (žr. 4.2 paveikslą). Dar daugiau, daugybė eksperimentinių tyrimų įrodo, kad nauji ketinimai išprovokuoja ir naują elgesį (Webb ir Sheeran, 2006).

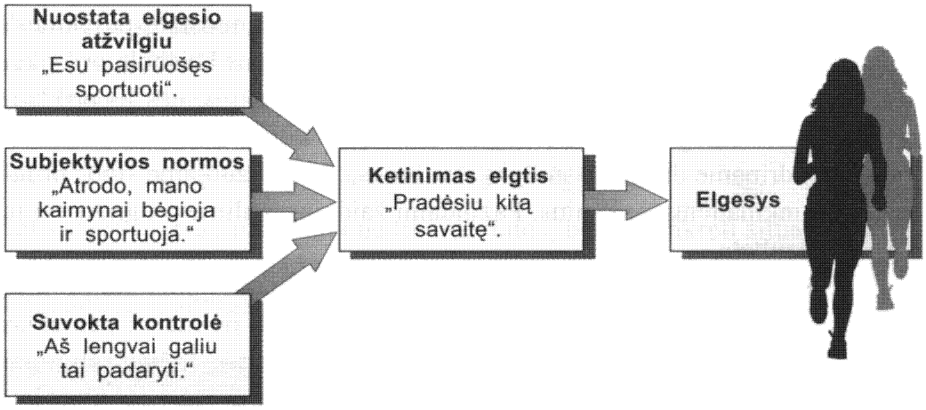
Vėlesni tyrimai – jų buvo atlikta per 700, ir juose dalyvavo per 276 000 asmenų – patvirtino, kad konkrečios, apibrėžtos nuostatos iš tiesų leidžia prognozuoti poelgius (Armitage ir Conner, 2001; Six ir Eckes, 1996; Wallace ir kiti, 2004). Pavyzdžiui, žinodami, koks asmens požiūris į prezervatyvus, galime gana patikimai prognozuoti, ar jis jais naudosis (Albarracin ir kiti, 2001). O remdamiesi požiūriu į atliekų perdirbimą (tačiau ne bendra nuostata į aplinkos apsaugą), galime prognozuoti, ar žmogus rūšiuos atliekas (Oskamp, 1991). Norėdami įtikinti žmones pakeisti sveikatą lemiančius įpročius, geriausių rezultatų pasieksime keisdami požiūrį į *konkrečią* praktiką.

Iki šiol kalbėjome apie dvi sąlygas, kurioms esant nuostatų žinojimas padeda prognozuoti poelgius: 1) kai kiek įmanoma sumažiname kitų veiksnių įtaką nuostatoms bei poelgiams, ir 2) kai nuostata būdinga stebimai elgse-

4.2 PAVEIKSLAS

Elgesio planavimo teorija

Dirbdami kartu, Icekas Ajzenas ir Martinas Fishbeinas atskleidė, kad a) nuostatos, b) suvoktos socialinės normos ir c) kontrolės pojūtis nulemia ketinimus, o šie – elgesį. Palyginti su bendromis nuostatomis sveikos gyvensenos atžvilgiu, požiūris į bėgiojimą daug geriau leidžia numatyti, ar žmogus ryšis bėgioti.



nai. Yra ir trečia sąlyga: nuostatos padeda prognozuoti poelgius dar tiksliau, kai jos būna tvirtos.

Kada nuostatos būna tvirtos

Dauguma mūsų poelgių būna automatiški. Mes veikiame pagal žinomą scenarijų, nesusimąstydami. Susitikę žmogų koridoriuje automatiškai jam ištariame: „Labas". Apmokėdami sąskaitą restorane į klausimą „Kaip patiko maistas?" atsakome „Buvo puikus", net jei jis mums pasirodė prastas.

Tai prisitaikymo reakcija. Ji palieka erdvės mūsų protui rūpintis kitais dalykais. Įprastiems veiksmams – prisisegti saugos diržą, išgerti kavos, ateiti į paskaitą – nebūtina sąmoningai nusiteikti (Ouellette ir Wood, 1998). Kaip teigė filosofas Alfredas Northas Whiteheadas, „civilizacija tobulėja, didindama operacijų, kurias galima atlikti negalvojant, skaičių".

Naujose situacijose, kuriose mūsų elgesys būna mažiau automatiškas, nuostatos pasireiškia stipriau. Neturėdami scenarijaus, prieš ką nors darydami pagalvojame. Taigi jei žmones paskatinsime prisiminti savo nuostatas prieš ką nors darant, ar jie bus teisingesni sau? Tai norėjo išsiaiškinti Markas Snyderis ir Williamas Swannas (1976). Praėjus dviem savaitėm po 120-ies Minesotos universiteto studentų nuostatų apie lygių įdarbinimo galimybių politiką tyrimo Snyderis ir Swannas pakvietė juos pabūti prisiekusiaisiais diskriminavimo dėl lyties byloje. Mokslininkai nustatė, kad studentų nuostatos leido prognozuoti jų nuosprendį tik tuo atveju, kai prieš teismą jie buvo paskatinti prisiminti savo nuostatas, skirtos „kelios minutės surikiuoti savo mintis ir požiūrius" apie lygias įdarbinimo galimybes. Vienaip ar kitaip elgtis nuostatos skatina tik tada, *jei* mes apie jas galvojame.

„Galvoti lengva, veikti sunku, o mintis paversti veiksmais yra sunkiausias dalykas pasaulyje."

Vokiečių poetas Goethe, 1749–1832

Sąmoningi žmonės paprastai suvokia savo pažiūras (Miller ir Grush, 1986). Todėl galime pasiūlyti dar vieną būdą, padedantį žmonėms susitelkti: *paskatinti jų savimonę*, pavyzdžiui, pasiūlant ką nors atlikti priešais veidrodį (Carver ir Scheier, 1981). Galbūt ir jūs prisimenate, kaip įėję į kambarį su dideliu veidrodžiu staiga naujai pamatėte save. Kiti mokslininkai taip pat gavo pa-

našius rezultatus: paragindami žmones susivokti savyje, skatiname juos elgtis taip, kad žodžiai nesiskirtų nuo darbų (Froming ir kiti, 1982; Gibbons, 1978).

Edwardas Dieneris ir Markas Wallbomas (1976) pastebėjo, kad beveik visi aukštųjų mokyklų studentai tvirtina, jog apgaudinėti – nemoralu. Tačiau ar jie klausytų Shakespeare Polonijaus patarimo: „Būk teisingas pačiam sau"? Dieneris ir Wallbomas davė Vašingtono universiteto studentams anagramų sprendimo užduotį (paaiškinę, jog pagal tai bus nustatomas intelekto koeficientas [IQ]) ir nurodė, kad nuskambėjus skambučiui darbas turi būti nutrauktas. Likę vieni, sukčiavo 71 proc. studentų – jie dirbo ir po skambučio. Iš tų studentų, kurių savimonė buvo sužadinta (jie dirbo priešais veidrodį ir klausėsi į magnetofono juostelę įrašyto savo balso) sukčiavo tik 7 procentai. Ar

„Neabejotinai žavi harmonija, kai žodžiai ir darbai eina koja kojon."

Montaigne, *Essays*, 1588 („Esė")

mokslinių tyrimų išvada

Jūs negavote laiško: prietarai pranašauja diskriminuojantį elgesį

Jau žinome, kad stiprios nuostatos nulemia tam tikrus veiksmus, ypač jei nejaučiame socialinio spaudimo. Po rugsėjo 11-osios teroro išpuolių kai kurie žmonės susidarė labai aiškų požiūrį į arabus. Dėl to Mičigano universiteto socialiniai psichologai Bradas Bushmanas ir Angelica Bonacci (2004) susidomėjo, kaip šis požiūris į Amerikos arabus galėtų paveikti *elgesį* su jais. Jie suplanavo įvertinti universiteto studentų rasines nuostatas, o vėliau paieškoti koreliacijos tarp jų išreiškiamų nuostatų ir natūralaus elgesio situacijoje, garantuojančiojeanonimiškumą. (Gal žinote, kaip tai padaryti?)

Mokslininkai norėjo: pirma, 2002 metų pavasario semestro pradžioje pateikti 1000-čiui psichologijos pirmakursių klausimynus ir įtvirtinti vienuolika teiginių apie arabus amerikiečius. Studentai turėjo galimybę rinktis atsakymą skalėje nuo 1 („labai nepritariu") iki 10 („labai pritariu") vertindami tokius teiginius, kaip:

- „svarbiausia Amerikos arabų yda – pasipūtimas, arogancija ir įsitikinimas, kad jie yra išrinktoji etninė grupė";
- „jei Amerikoje bus labai daug arabų, mūsų šalis bus ne tokia saugi";
- „jei sužinočiau, kad turėsiu gyventi viename bendrabučio kambaryje su arabu, prašyčiau kito kambario".

Tarp kitų klausimų, į kuriuos turėjo atsakyti studentai, buvo ir toks: „ar norėtumėte vėliau dalyvauti tyrime elektroniniu paštu?" Ištyrus jų nuostatas ir gavus sutikimą, 500 šių studentų (visi Amerikos europiečiai) po dviejų savaičių patys to nežinodami turėjo dalyvauti gudriame eksperimente. Jie gavo „pasiklydusį" elektroninį laišką, adresuotą žmogui arba arabiška pavarde (dalyviai vaikinai gavo laišką, adresuotą Mohammedui Hameedui, o merginos – Hassanai Hameed), arba europietiška (Peteriui Brice arba Julliannai Brice). Pusė studentų gavo laišką, kad adresatas laimėjo prestižinę stipendiją. Šio laiško gavimą reikėjo patvirtinti per 48 valandas:

> Dėkojame, kad dalyvavote konkurse Glassnerio fondo stipendijai gauti. Konkursas šiai stipendijai gauti būna labai didelis, ir ji skiriama tik keliems išrinktiesiems. Stipendija padengia 4 metų mokymosi išlaidas ... Šiais metais pavėlavome išsiųsti šiuos laiškus, nes konkurso dalyvių buvo labai daug ... Mes džiaugiamės, kad jums buvo paskirta Glassnerio fondo stipendija. Sveikiname!.. Prašome per 48 valandas atsakyti į šį laišką ir formaliai sutikti priimti stipendiją. Jei to nepadarysite, stipendija bus paskirta kitam studentui ...

Kitai pusei buvo pranešama bloga naujiena: jie stipendijos negavo (bet galėjo atsakyti į laišką, jei norėjo likti stipendijos laukiančiųjų sąraše).

Jei gautumėte tokį „pasiklydusį" laišką ir nežinotumėte, jog dalyvaujate eksperimente, ar grąžintumėte jį siuntėjui, kad per-

„Apie dorybes lengviau pamokslauti, nei būti doram."
La Rochefoucauld, *Maxims*, 1665 („Maksimos")

parduotuvėse akių lygyje įtaisyti veidrodžiai padėtų žmonėms prisiminti savo požiūrį į vagiliavimą?

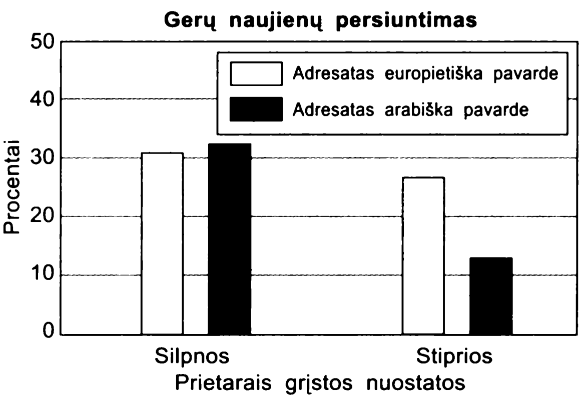
Ar prisimenate anksčiau aprašytus Batsono moralinio veidmainiavimo tyrimus? Paskutiniame jų Batsonas ir jo bendradarbiai pastebėjo, kad pastačius veidrodžius elgesys iš tiesų ima atitikti moralines nuostatas. Kai žmonės mesdavo monetą žiūrėdami į veidrodį, jie sąžinigai pasakydavo, kuria puse moneta nukrito. Lygiai pusė eksperimento dalyvių, kurių savimonė buvo sužadinta, lengvesnę užduotį perleido kitam asmeniui.

Apibendrindami pasakysime, kad, priklausomai nuo aplinkybių, nuostatos ir poelgiai gali būti labai glaudžiai susiję tarpusavyje arba visiškai nesusiję (Kraus, 1995). Veiksmus galime prognozuoti, jeigu

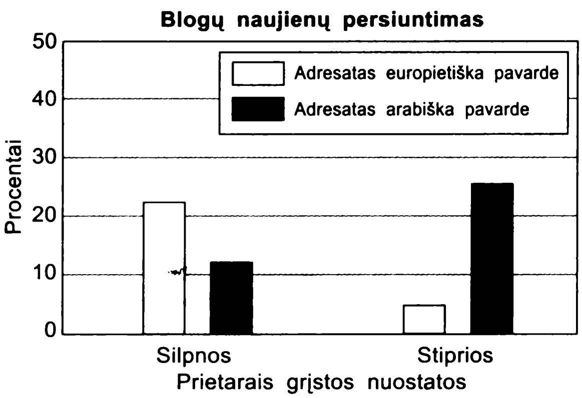
- kitų veiksnių įtaka yra minimali,
- nuostatos yra būdingos konkrečiam elgesiui,
- nuostatos yra tvirtos, taip pat kai mums jos primenamos arba sužadinama savimonė.

siųstų jį tikrajam adresatui? Laišką siuntėjui grąžino 26 proc. merginų ir tik 16 proc. vaikinų. Ar tikrojo adresato pavardė turėjo reikšmės?

4.3 paveiksle matome, kad tikrai turėjo. Eksperimento dalyviai (prieš Amerikos arabus nusistatę labiau negu prieš Afrikos, Azijos kilmės bei ispanakalbius amerikiečius) buvo mažiau linkę persiųsti gerą žinią apie laimėtą stipendiją, jei adresato pavardė buvo arabiška. Diskriminuojantis elgesys buvo labiausiai pastebimas tarp tų studentų, kurie atsakinėdami į anksčiau pateikto klausimyno klausimus išreiškė didesnį nei vidutinis nusistatymą prieš Amerikos arabus. Dar daugiau, tokie studentai *mieliau* persiųsdavo laišką, adresuotą žmogui arabiška pavarde, jei jame pranešama naujiena būdavo *bloga* (4.4 pav.). Taigi po rugsėjo 11-osios įvykių prietarais grįstos nuostatos tikrai lėmė subtilų, bet tiesiogiai susijusį diskriminuojantį elgesį.



4.3 PAVEIKSLAS
Prietarais grįstų nuostatų poveikis persiunčiant geras naujienas žmonėms europietiška ar arabiška pavarde



4.4 PAVEIKSLAS
Prietarais grįstų nuostatų poveikis persiunčiant blogas naujienas žmonėms europietiška ar arabiška pavarde

APIBENDRINIMAS
Kaip nuostatos lemia elgesį?

- Kas sieja mūsų vidines nuostatas (kokio nors dalyko ar asmens vertinimo reakcijas, dažnai grindžiamas įsitikinimais) ir poelgius? Liaudies išmintis teigia, kad elgesys priklauso nuo požiūrio, tačiau remiantis nuostatomis retai galima nuspėti veiksmus. Be to, pakeitus žmonių nuostatas ne visada pavyksta labai pakeisti elgseną. Tai paskatino socialinius psichologus išsiaiškinti, kokia šio reiškinio priežastis.
- Atsakymas: ir mūsų nuostatų išraiškas, ir elgseną lemia įvairūs veiksniai. Nuostatos leis prognozuoti elgseną, jei 1) kitų veiksnių įtaka kiek įmanoma sumažinama, 2) nuostatos labai glaudžiai siejasi su prognozuojamu poelgiu (pavyzdžiui, tiriant balsavimo prognozes) ir 3) jos yra tvirtos (nes kažkas mums jas nuolat primena arba mes jas susiformavome remdamiesi asmenine patirtimi). Esant šioms sąlygoms, mūsų nuostatos ir veiksmai yra glaudžiai susiję tarpusavyje.

Kada elgesys lemia nuostatas?

Jei per pastaruosius 25 metus socialinė psichologija mus ko nors ir išmokė, tai tikrai išmokė, kad mes ne tik mintimis galime paskatinti save veikti, bet ir veiksmais priversti save mąstyti. Kas patvirtina šį teiginį?

O dabar panagrinėkime labiau pritrenkiančią idėją, kad elgesys formuoja nuostatas. Iš tiesų kartais giname savo įsitikinimus. Tačiau taip pat tiesa, kad pamažu ir patikime tuo, ką giname. Socialinės psichologijos teorijos įkvėpė daugelį tyrimų, kurie patvirtino šį teiginį. Tačiau, prieš kalbėdami apie šias teorijas, pasižiūrėkime, ką dar reikia išsiaiškinti. Domėdamiesi įrodymais, kad elgsena veikia nuostatas, paspėliokite, *kodėl* taip yra ir palyginkite kilusias mintis su socialinių psichologų aiškinimais.

„Mintis yra veiksmo vaikas."
Benjamin Disraeli, *Vivian Grey*, 1826

Panagrinėkime šiuos atvejus:

- Sarai hipnozės būsenoje liepta nusiauti batelius, kai ant grindų nukris knyga. Po penkiolikos minučių knyga nukrenta, ir Sara tyliai nusiauna batelius. „Sara, – klausia hipnotizuotojas, – kodėl nusiavėte batelius?" „Na... mano kojos sukaito ir pavargo, – atsako Sara. – Šiandien buvo ilga diena". Veiksmas kuria paaiškinimą.
- Džordžui laikinai implantuoti elektrodai į tą smegenų sritį, kuri kontroliuoja galvos judesius. Kai neurochirurgas José Delgado (1973) nuotolinio valdymo prietaisu sužadina elektrodus, Džordžas pasuka galvą. Nežinodamas, kad elektrodai valdomi per atstumą, Džordžas gana logiškai paaiškina, kodėl jis pasuko galvą: „Ieškojau šlepetės". „Išgirdau triukšmą". „Buvau sunerimęs". „Norėjau žvilgtelėti po lova".
- Aštrius Kerolės priepuolius pavyko sušvelninti chirurgiškai atskyrus smegenų pusrutulius. Eksperimento metu psichologas Michaelas Gazzaniga (1985) kairiojoje Kerolės regėjimo lauko pusėje trumpai parodydavo nuo-

gos moters atvaizdą, taigi reaguodavo dešinysis, neverbalinis smegenų pusrutulis. Kerolės veide pasirodydavo nedrąsi šypsena ir ji sukikendavo. Paklausta kodėl, ji sukurdavo – ir tikriausiai pati patikėdavo – įtikinamą paaiškinimą: „Ak, ta mašina juokinga". Kito paciento, Frenko, kuriam buvo atlikta panaši operacija, dešinysis smegenų pusrutulis buvo dirginamas trumpai sušmėžuojančiu žodžiu „šypsena". Jis sureaguodavo ir prisiversdavo nusišypsoti. Paklaustas kodėl, Frenkas paaiškindavo: „Labai juokingas eksperimentas".

Daugelyje socialinių psichologinių situacijų taip pat galima pastebėti, kad elgsena veikia psichinius procesus. Toliau pateikiami savęs įtikinimo – elgesio suformuotų nuostatų – pavyzdžiai.

Vaidmenys

vaidmuo
(*role*)
Taisyklių rinkinys, apibrėžiantis, kaip žmonės, užimantys atitinkamą socialinę padėtį, turėtų elgtis konkrečioje situacijoje.

Žodis **vaidmuo** pasiskolintas iš teatro meno srties ir reiškia veiksmus tų žmonių, kurie turėtų juos atlikti užimdami tam tikrą socialinę padėtį. Įgydami naują socialinį vaidmenį, mes iš pradžių jaučiamės nenuoširdūs. Tačiau ši įtampa retai kada trunka ilgai.

Prisiminkite save naujame vaidmenyje – gal pirmosiomis darbo dienomis, o gal universitete ar studentų draugijoje. Gal, pavyzdžiui, pirmąją savaitę studentų miestelyje jūs per daug jautriai reagavote į savo naująjį statusą ir karžygiškai stengėtės su šaknimis išrauti mokyklinius įpročius. Tuomet tikriausiai labai save kontroliavote. Jūs stebėjote savo kalbą ir veiksmus, nesijautėte savimi. Bet vieną dieną patyrėte kažką nauja: jūsų entuziazmas studentų draugijoje ar dirbtinai intelektualios kalbos įgijo natūralumo. Vaidmuo jums ėmė tikti taip, kaip panešioti džinsai ar marškinėliai.

Vieno tyrimo metu universiteto studentai sutiko tam tikrą laiko tarpą praleisti dirbtiniame kalėjime, kurį, vadovaujant Philipui Zimbardo (1971; Haney ir Zimbardo, 1998), sukūrė Stenfordo universiteto Psichologijos katedros mokslininkai. Zimbardo norėjo išsiaiškinti, ar brutalumo kalėjime priežastis – blogi kaliniai, ar piktavaliai prižiūrėtojai? O gal institucinis prižiūrėtojo ir kalinio vaidmuo gali paversti piktais ir šiurkščiais net ir gailiaširdžius žmones? Ar žmonės kuria smurto erdves? O gal vieta augina smurtą žmoguje?

„Nė vienas žmogus ilgesnį laiko tarpą negalėtų „rodyti" vienokio veido būdamas vienas, o kitokio – būdamas tarp žmonių, nes galiausiai susipainiotų, kuris šių veidų yra tikrasis."
Nathaniel Hawthorne, 1850

Zimbardo atsitiktinės atrankos principu vienus studentus paskyrė prižiūrėtojais, įteikė jiems uniformas, policininko lazdas bei švilpukus ir paaiškino, kad jie privalo priversti „kalinius" laikytis kalėjimo taisyklių. Antroji grupė studentų – „kaliniai" – buvo užrakinti kamerose ir aprengti juos žeminančiais drabužiais. Po pirmosios linksmos dienos, kai prižiūrėtojai ir kaliniai tik gavo savo vaidmenis, eksperimento dalyviai ir netgi eksperimentuotojai pastebėjo, kad jie pakliuvo į situacijos spąstus. Prižiūrėtojai ėmė nepagarbiai elgtis su kalinius, o kai kurie netgi sugalvojo itin žiaurių ir žeminančių taisyklių. Vieni kaliniai palūžo, kiti maištavo, o trečius apėmė apatija.

Zimbardo (1972) rašė, kad „vis labiau buvo painiojama tikrovė ir realybė, vaidmuo ir tikrasis Aš. ... Šis kalėjimas, kurį mes sukūrėme, pamažu įsiurbė mus į savo, kalėjimo, tikrovę". Pastebėjęs socialinę patologiją, po šešių dienų Zimbardo buvo priverstas nutraukti eksperimentą, kurį buvo planavęs tęsti dvi savaites.

Svarbu ne tai, jog mes nepajėgiame atsispirti primestiems vaidmenims. Kitą kartą pakartojus imitacinio kalėjimo eksperimentą, tačiau dūzgiant BBC televizijos kameroms, prižiūrėtojai nesužiaurėjo (Reicher ir Haslam, 2002, 2006; Zimbardo, 2006). Išsamios vaidmenų tyrimų išvados atskleidžia, kad tai, kas yra nerealu (primestas vaidmuo), gali subtiliai pavirsti realybe. Pradėdami dėstytojo, kario ar verslininko karjerą mes imamės vaidmens, kuris kuria mūsų nuostatas.

Įsivaizduokite, jog atliekate vergo vaidmenį ne šešias dienas, o ištisus dešimtmečius. Jei kelios dienos pakeitė Zimbardo „kalėjimo" studentų elgseną, įsivaizduokite, kokius pėdsakus paliktų dešimtmečius demonstruotas nuolankumas. Šeimininką tai gali paveikti dar labiau, nes jis pats renkasi šį vaidmenį. Buvęs vergas Frederickas Douglassas prisimena, kaip pasikeitė jo šeimininkė, kai susimąstė apie savo vaidmenį:

> Mano naujoji šeimininkė iš tiesų buvo tokia, kokia atrodė, kai aš ją pirmą kartą susitikau prie durų – maloni ir švelni moteris... Jos gerumas mane apstulbino. Nesusigaudžiau net, kaip turėčiau elgtis. Ji buvo visiškai nepanaši į kitas baltąsias moteris, kurias aš buvau matęs ... Jos akivaizdoje net nedoriausias vergas jausdavosi laisvai ir visi, kas ją pamatydavo, pajusdavo palengvėjimą. Jos veidas buvo it dangiška šypsena, o balsas – raminanti muzika.
>
> Deja deja! Ši kilniaširdė moteris neilgai tokia buvo. Ji jau laikė savo rankose lemtingą neribotos valdžios nuodų, kurie netrukus pradėjo veikti, taurę. Linksmos vergvaldės akys netrukus paraudo iš pykčio; saldus ir melodingas balsas virto aštriais ir siaubingai nedarniais garsais; o angelišką veidą pakeitė demoniška kaukė. (Douglass, 1845, p. 57–58.)

Kada žodis tampa įsitikinimu

Žmonės dažnai pataikauja vieni kitiems. Jie verčiau sakys gerą naujieną nei blogą ir atsižvelgs į tai, kokią padėtį užima pašnekovas (Manis ir kiti, 1974; Tesser ir kiti, 1972; Tetlock, 1983). Priversti žodžiu ar raštu liudyti tai, dėl ko abejoja, žmonės dažnai jaučiasi tarsi apgavikai. Tačiau jie pradeda tikėti tuo, ką sako – *jei* nebuvo papirkti ar priversti šitaip liudyti. Jei savo žodžiams neturime įtikinamų išorinių paaiškinimų, žodis virsta įsitikinimu (Klaas, 1978).

Tory Higginsas ir jo kolegos (Higgins ir Rholes, 1978; Higgins ir McCann, 1984) pademonstravo, kaip žodis virsta įsitikinimu. Jie paprašė universiteto studentų perskaityti vieno žmogaus asmenybės aprašymą ir trumpai apibūdinti jį kitam žmogui, kuriam, kaip galvojo studentai, aprašytasis arba pa-

atkreipkime dėmesį

Žodis virsta įsitikinimu

Oregono universiteto psichologas Ray Hymanas (1981) aprašė, kaip apsimesdamas chiromantu jis pats patikėjo šiuo būrimu.

> Pradėjau burti iš delno dar būdamas paauglys, kad prisidurčiau prie pajamų, gaunamų už triukų rodymą. Burti iš delno pradėjau pats tokiais būrimais netikėdamas. Tačiau žinojau, kad jei noriu tai „parduoti", privalau elgtis atitinkamai. Po kelerių metų jau tvirtai tikėjau būrimu iš delno. Kartą amžiną atilsį Stanley Jahsas, kuris buvo profesionalus mentalizmo atstovas ir žmogus, kurį aš gerbiau, taktiškai pasiūlė įdomų eksperimentą: kad aš tyčia sakyčiau priešingai, nei man rodo delno linijos. Išbandžiau tai su keliais klientais. Mano nuostabai ir siaubui, būrimas buvo lygiai toks pat sėkmingas, kaip ir anksčiau. Nuo to laiko aš domiuosi tomis galiomis, kurios įtikina mus – ir būrėją iš delno, ir jo klientą, – kad yra tai, ko nėra.

tinka, arba nepatinka. Tą, kuriam tariamai patiko charakterizuojamasis, studentai apibūdindavo palankiau. Išvardiję teigiamus bruožus jie taip pat charakterizuojamąjį lygindavo su savimi. Paprašyti prisiminti, ką jie perskaitė, teigiamų savybių studentai prisimindavo daugiau nei iš tiesų buvo skaitę. Trumpai tariant, mes linkę pakeisti savo pasakojimus atsižvelgdami į klausytojus, o paskui ir patys tuo patikime.

„Kojos tarpduryje" reiškinys

„kojos tarpduryje" reiškinys (*foot-in-the-door phenomenon*) Polinkis, iš pradžių patenkinus nedidelį pageidavimą, vėliau patenkinti ir didesnį prašymą.

Daugelis galime prisiminti atvejų, kai sutikę prisidėti prie projekto ar jo organizavimo įsitraukėme kur kas labiau nei ketinome, ir prisiekėme, kad ateityje panašiai prašomas atsisakysime. Kaip tai atsitinka? Eksperimentai, patvirtinantys teoriją, jog „elgesys formuoja nuostatas", teigia: norint sulaukti didelės paslaugos reikia pasistengti, kad pradžioje jums padarytų nedidelę paslaugą. Populiariausias šio **„kojos tarpduryje" reiškinio** pavyzdys: tyrėjai, apsimetę savanoriais saugaus vairavimo populiarintojais, paprašė Kalifornijos gyventojų, kad šie leistų aikštelėje prie namo pastatyti didžiulius netvarkingai užrašytus skydus „Vairuok atidžiai". Leidimą davė tik 17 procentų. Kitų gyventojų iš pradžių buvo paprašyta mažiau: ar jie sutiktų prie savo automobilio lango pritvirtinti maždaug 7 cm dydžio užrašą „Vairuok saugiai"? Beveik visi noriai sutiko. Kai po dviejų savaičių tų pačių žmonių buvo paprašyta leisti jų namo aikštelėje pastatyti didžiulius, bjaurius skydus, sutiko 76 procentai (Freedman ir Fraser, 1966). Šio projekto pagalbininkas, vaikščiojęs nuo namo prie namo ir nežinojęs, pas kuriuos savininkus jau buvo apsilankyta, vėliau sakė „buvęs apstulbintas, kad vienus žmones įtikinti lengva, o kitų – neįmanoma" (Ornstein, 1991).

Kiti tyrėjai „kojos tarpduryje" reiškinį susiejo su altruizmu.

- Patricios Pliner ir jos bendradarbių (1974) atlikto tyrimo metu 46 procentai Toronto priemiesčių gyventojų sutiko paaukoti Vėžiu sergančiųjų

draugijai, kai į juos buvo kreiptasi tiesiogiai. Iš tų, kurie buvo iš vakaro paprašyti (ir sutikę) segėti reklaminį šios akcijos ženklelį, aukojančiųjų skaičius buvo beveik dvigubai didesnis.

„Lengvai rasite paslaugių žmonių, jei ugdysite tuos, kurie jau elgėsi paslaugiai."
Publilius Syrus, 42 m. pr. Kr.

- Angela Lipsitz kartu su kitais autoriais (1989) rašo, kad savanoriškos kraujo donorystės kampanijos metu apsilankus pas žmones ir baigiant pokalbį fraze: „Tad tikimės, kad sulauksime jūsų, ar taip? [pauzė atsakymui]", donorų skaičius išaugo nuo 62 iki 81 procento.
- Interneto pokalbių svetainėse Paulas Markey ir jo bendradarbiai (2002) paprašė pagalbos („Niekaip negaliu sutvarkyti savo elektroninio pašto, kad jis veiktų. Gal jūs galėtumėte atsiųsti man elektroninį laišką?"). Pasisiūliusių padėti skaičius išaugo iki 16 proc. nuo buvusių dviejų, kuomet buvo prašyta kukliau („Esu naujokas visuose šiuose kompiuterių reikaluose. Ar galite pasakyti, kaip galėčiau susipažinti su kurio nors asmens duomenimis?").
- Nicolas Guéguen ir Céline Jacob (2001) trigubai (nuo 1,6 iki 4,9 proc.) padidino Prancūzijos interneto vartotojų, paaukojusių nuo lauko minų nukentėjusių vaikų organizacijai, skaičių, pirmiausia pakvietę pasirašyti peticiją prieš lauko minas.

Atkreipkite dėmesį: kaip ir daugiau nei šimto kitų eksperimentų, šių „kojos tarpduryje" reiškiniui tirti skirtų eksperimentų metu dėl pirmojo veiksmo – ženklelio nešiojimo, savo ketinimo atskleidimo, pasirašymo po peticija – buvo apsispręsta savanoriškai (Burger ir Guadagno, 2003). Mes ne kartą įsitikinsime, kad jei žmonės įsipareigoja viešiems poelgiams ir suvokia juos kaip vykdomus savo pačių valia, jie būna labiau įsitikinę, kad daro kažką prasmingo.

Socialinės psichologijos ekspertas Robertas Cialdinis save vadina „mulkiu". „Kiek pamenu, aš visada buvau prekybininkų, aukų rinkėjų ir įvairiausių operatorių taikinys." Kad geriau suprastų, kodėl žmonės vieni kitiems sako „taip", jis trejetą metų stažavosi įvairiose prekybos, aukų rinkimo ir reklamos struktūrose tirdamas, kaip jos naudoja „poveikio priemones". Šias priemones jis išbandė atlikdamas paprastus eksperimentus. Viename tokių ekperimentų Cialdinis su bendradarbiais (1978) tyrinėjo „kojos tarpduryje" reiškinio versiją – **žemai paleisto kamuolio metodą**. Šį metodą, kaip teigiama, taiko kai kurie prekiautojai automobiliais. Kai klientas nusprendžia pirkti naują automobilį dėl patrauklios kainos ir pradeda pildyti pirkimo dokumentus, pardavėjas panaikina kainos skirtumą papildomai priskaičiuodamas už priedus, kuriuos klientas tikėjosi gausiąs veltui, arba pasitardamas su savo viršininku, kuris uždraudžia sudaryti sandorį, nes „patirsime nuostolį". Sakoma, kad šitaip didesnė dalis klientų sutinka mokėti daugiau, nei būtų sutikę iš karto. Oro bendrovėse, viešbučiuose taip pat naudojama panaši taktika, tik kelias vietas lėktuve arba keletą kambarių viešbutyje siūlant su didele nuolaida ir šitaip tikintis, kad jų negavęs klientas pasirinks brangesnį variantą.

žemai paleisto kamuolio metodas
(*low-ball technique*)
Taktika, naudojama norint priversti žmones su kuo nors sutikti. Žmonės, sutikę su pirmuoju pageidavimu, dažnai neprieštarauja, jeigu pageidavimas padidėja. Žmonės, kuriems iš karto pateikiamas didesnis pageidavimas, yra mažiau linkę su juo sutikti.

Cialdinis ir jo bendradarbiai pastebėjo, kad tai iš tiesų veiksminga. Kai jie pakvietė įvadinio psichologijos kurso studentus dalyvauti eksperimente 7 val. ryto, atėjo tik 24 proc. kviestųjų. Tačiau jeigu studentai jau buvo sutikę dalyvauti eksperimente nežinodami jo vykdymo laiko, vėliau, pakvietus atvykti 7 val. ryto, iš jų atėjo 53 proc.

Rinkos analitikai ir prekybininkai pastebėjo, kad šis principas veikia net tada, kai žmonės žino, jog taip slepiamas pelno motyvas (Cialdini, 1988). Nekaltas pradinis įsipareigojimas – sugrąžinti atvirlaiškį, norint gauti daugiau informacijos ir dovanėlę, sutikti išklausyti informaciją apie investavimo galimybes – dažnai paskatina didesniam įsipareigojimui. Prekybininkai kartais panaudoja mažų įsipareigojimų galią, kad susaistytų žmones prekybinėmis sutartimis. Daugelyje Amerikos valstijų priimti įstatymai, leidžiantys per keletą dienų įvertinti į namus pristatomas prekes ir, nepanorus jų įsigyti, nutraukti pirkimo sutartį. Norėdamos išvengti šio įstatymo padarinių, daugelis bendrovių naudoja tai, kas vienos enciklopedijų leidyklos darbuotojų mokymo programoje vadinama „labai svarbia psichologine priemone, neleidžiančia klientams nutraukti sutarties“ (Cialdini, 1988, p. 78). Šios bendrovės užpildyti sutartį patiki klientui, o ne prekybos atstovui. Užpildę sutartį patys, žmonės dažniausiai laikosi savo įsipareigojimų.

Apie „kojos tarpduryje“ reiškinį pravartu žinoti. Jei kas nors bando mus sugundyti – finansiškai, politiškai, seksualiai – paprastai mėgina gauti pradinį sutikimą. Praktinė išvada: prieš sutikdami padaryti mažą paslaugą pagalvokite, kas gali įvykti vėliau.

Piktybiški ir moralūs veiksmai

Principas, kad nuostatas formuoja elgesys, galioja ir amoraliems veiksmams. Blogis kartais kyla iš palengva didėjančių įsipareigojimų. Lengvabūdiškas piktybiškas poelgis gali praskinti kelią dar blogesniam. Piktybiški veiksmai pagraužia juos darančiojo moralinį jautrumą. Perfrazuojant mintį iš La Rochefoucauld „Maksimų“ (1665), ne taip sunku rasti žmogų, nė karto nepasidavusį pagundai; daug sunkiau rasti tokį, kuris jai pasidavė tik vieną kartą. Ištaręs „nekaltą melą“ ir pagalvojęs „nebuvo taip jau baisu“, asmuo gali pasiryžti ir didesniam melui.

Kitas piktybiškų veiksmų poveikio nuostatoms pavyzdys: mes ne tik esame linkę skaudinti tuos, kurių nemėgstame, bet ir nemėgstame tų, kuriuos skaudiname. Keletas tyrimų (Berscheid ir kiti, 1968; Davis ir Jones, 1960; Glass, 1964) patvirtino, kad įskaudinę nekaltą auką – nesvarbu, ar skaudžiais komentarais, ar elektros srove – agresoriai dažniausiai ima kaltinti savo auką, šitaip teisindami savo žiaurumą. Tai ypač akivaizdu tada, kai žiauriai elgtis jie būdavo prikalbinti, o ne priversti. Kai ką nors padaryti sutinkame patys, prisiimame ir didesnę atsakomybę.

Tai būdinga karo metui. Būdavo, kad pirmosiomis tarnybos dienomis karo belaisvių stovyklų prižiūrėtojai gerai elgdavosi su kaliniais, tačiau tai truk-

davo neilgai. Kareiviai, kuriems įsakoma žudyti, iš pradžių gali į tai reaguoti su pasišlykštėjimu, juos net gali pykinti, tačiau neilgai (Waller, 2002). Dažnai jie menkina savo priešus žeminančiomis pravardėmis.

„Savęs pačių apibrėžimai nėra konstruojami galvoje; juos nukala mūsų poelgiai."

Robert McAfee Brown, *Creative Dislocation: The Movement of Grace*, 1980 („Kūrybiškas sutrikdymas: gailestingumo judėjimas")

Elgesys lemia nuostatas ir taikos metu. Pavergęs kitą tikriausiai įtikins save, kad vergai turi savybių, pateisinančių šią priespaudą. Kalėjimo prižiūrėtojai, dalyvavę egzekucijose, patiria „moralinio išsilaisvinimo" jausmą įtikėję (labiau negu tie prižiūrėtojai, kurie egzekucijose nedalyvavo), kad jų aukos nusipelnė tokio likimo (Osofsky ir kiti, 2005). Kartais veiksmai ir nuostatos maitina vieni kitus iki moralinės nejautros. Juo labiau vienas žmogus skaudina kitą ir atitinkamai keičia savo nuostatas, juo lengviau sekasi tai daryti. Sąžinė rūdija.

Piktybiški veiksmai formuoja savąjį Aš, tačiau, laimei, tą patį daro ir moralūs veiksmai. Sakoma, jog mūsų būdą parodo tai, kaip mes elgiamės, kai manome, jog niekas nemato. Atlikdami charakterio tyrimus, mokslininkai pateikdavo vaikams įvairių pagundų tokiose situacijose, kai atrodydavo, jog niekas nemato. Pagalvokite, kas įvyksta vaiko sąmonėje, kai jis atsispiria pagundai. Vieno jaudinančio eksperimento metu Jonathanas Freedmanas (1965) pradinės mokyklos mokiniams parodė viliojantį baterijomis maitinamą ir valdomą robotą, bet uždraudė su juo žaisti, kol paties Freedmano nebus klasėje. Pusei klasės Freedmanas prisakė griežtai, o kitai pusei – nelabai griežtai. Abiem atvejais draudimas buvo veiksmingas.

Po kelių savaičių kitas mokslininkas, neturėjęs ryšio su ankstesniais įvykiais, paliko vaikus žaisti toje pačioje klasėje su tais pačiais žaislais. Iš 18 vaikų, kurie buvo griežtai perspėti, 14 dabar laisvai žaidė su robotu; tačiau du trečdaliai tų, kuri buvo švelniau perspėti nežaisti, jo nelietė. Anksčiau sąmoningai nusprendę *nežaisti* su šiuo žaislu, švelniau įspėti vaikai turbūt įsisąmonino savo sprendimą. Ši nauja nuostata kontroliavo vėlesnius jų veiksmus. Tad jie šį veiksmą įsisąmonino, kai draudimas nesielgti taip, kaip norisi, buvo pakankamai griežtas, tačiau kartu ir pakankamai švelnus, kad išliktų galimybės rinktis pojūtis. Moralus poelgis, ypač jei jis ne primestas, o pasirinktas, ugdo ir moralų mąstymą.

Eksperimentai patvirtina, kad pozityvi nuostata kurio nors žmogaus atžvilgiu skatina jį pamėgti. Jei darome paslaugą eksperimentuotojui ar kitam subjektui arba padedame studentui mokytis, dažniausiai tą asmenį ir pamėgstame (Blanchard ir Cook, 1976). Verta prisiminti šią išvadą: jei norite ką nors labiau pamilti, elkitės taip, tarsi jau būtumėte labiau pamilę.

1793 metais Benjaminas Franklinas patikrino prielaidą, kad darant kam nors paslaugą gimsta ir simpatija. Kai Franklinas buvo Pensilvanijos generalinės Asamblėjos tarnautojas, jį trikdė kito svarbaus įstatymų leidėjo priešiškumas. Tad Franklinas nusprendė laimėti jo palankumą:

„Mes mylime žmones ne tiek už tai, ką gera jie mums padarė, kiek už tai, ką gera mes padarėme jiems."

Lev Tolstoj, *Vojna i mir*, 1867–1869 („Karas ir taika")

> Aš ... nesistengiau įgyti jo palankumo rodydamas vergišką pagarbą, bet po kurio laiko pritaikiau kitą metodą. Išgirdęs, kad savo bibliotekoje jis turi labai retą ir įdomią knygą, parašiau jam raštelį, išreikšdamas savo troškimą atidžiai paskaityti

šią knygą ir prašydamas padaryti paslaugą – keletui dienų man ją paskolinti. Jis nedelsdamas man atsiuntė knygą, o aš grąžinau maždaug po savaitės, aiškiai parodydamas jam savo palankumą. Kai mes kitą kartą susitikome rūmuose, jis pasikalbėjo su manimi (ko niekada nebuvo daręs anksčiau), be to, labai maloniai; nuo to laiko jis visada parodydavo, kad yra pasirengęs visada man pasitarnauti, tad mes tapome puikiais draugais, ir mūsų draugystė tęsėsi iki pat jo mirties (cituojama iš: Rosenzweig, 1972, p. 769).

Tarprasinis bendravimas ir rasinės nuostatos

Jei moralūs veiksmai kuria moralias nuostatas, ar teigiamas tarprasinis bendravimas gali sumažinti rasinius prietarus – panašiai kaip reikalavimas prisisegti saugos diržus paskatino palankesnį požiūrį į juos? Tai buvo vieni iš socialinių mokslų atstovų argumentų JAV Aukščiausiajame teisme 1954 metais, kai buvo svarstomas sprendimas panaikinti rasinę segregaciją mokyklose. Mokslininkai teigė maždaug taip: jei lauksime, kol pasikeis moralė – pamokslaudami ir mokydami – rasinio teisingumo teks ilgai laukti. Tačiau jei teisiškai įtvirtinsime moralius veiksmus, galėsime netiesiogiai paveikti ir vidines nuostatas.

„Mes daromės teisingi, kai teisingai elgiamės, susivaldantys, kai valdomės, ir drąsūs, kai drąsiai elgiamės."

Aristotelis

Ši mintis prieštarauja prielaidai, jog „negalima teisiškai įtvirtinti moralumo". Tačiau iš tiesų panaikinus rasinę segregaciją pasikeitė ir nuostatos. Panagrinėkime kai kurias šio socialinio eksperimento išvadas:

- Po Aukščiausiojo teismo sprendimo dvigubai daugiau baltaodžių amerikiečių pritarė bendrų baltiesiems ir juodiesiems mokyklų steigimui, o mūsų dienomis beveik visi baltaodžiai amerikiečiai pasisako už tokias mokyklas. (Daugiau pavyzdžių apie ankstesnes ir dabartines rasines nuostatas rasite 9 skyriuje.)
- 1964 m. paskelbus Piliečių teisių aktą, per dešimtmetį 20 proc. mažiau baltųjų amerikiečių savo gyvenamuosius rajonus, draugus, bendradarbius ar bendramokslius įvardijo tik kaip baltuosius. Kontaktai tarp rasių atstovų plėtėsi. Amerikiečių, pasisakančių už leidimą juodaodžiams įsikurti bet kuriame gyvenamajame rajone per tą patį laikotarpį padaugėjo nuo 65 iki 87 proc. (ISR Newsletter, 1975). Taigi nuostatos taip pat keitėsi.
- Po to buvo išleista daugiau prieš diskriminaciją nukreiptų aktų, mažinančių skirtumus tarp religijų, klasių bei rasių. Kai amerikiečiai pradėjo atitinkamai elgtis, jie pradėjo ir atitinkamai mąstyti (Greeley ir Sheatsley, 1971; Taylor ir kiti, 1978).

Socialiniai judėjimai

Jau matėme, kad visuomenės taisyklės ir elgesys gali stipriai veikti rasines nuostatas. Visuomenės požiūrio į rasines problemas reikšmingumas perša mintį, kad yra galimybė, o taip pat ir pavojus tą pačią idėją panaudoti politi-

niam visuomenės socializavimui. XX a. ketvirtajame dešimtmetyje daugeliui vokiečių dalyvavimas masiniuose nacių mitinguose, uniformų dėvėjimas, demonstracijos ir ypač vieši pasisveikinimai „Heil Hitler" reiškė absoliutų elgsenos ir įsitikinimų nesutapimą. Istorikas Richardas Grunbergeris (1971) rašo, kad tuos, kurie abejojo Hitleriu, „vokiškasis pasisveikinimas veikė ypač stipriai. Nusprendę jį laikyti išorinio panašumo su kitais požymiu, daugelis patirdavo ... diskomfortą dėl prieštaravimo tarp savo žodžių ir jausmų. Negalėdami sakyti to, ką galvoja, šie žmonės stengėsi išlaikyti savo psichinę pusiausvyrą, sąmoningai prisiversdami tikėti tuo, ką sako" (p. 27).

Šią praktiką taiko ne tik totalitariniai režimai. Politizuotuose ritualuose – kai mokiniai kasdien pagerbia vėliavą ar kai gieda nacionalinį himną – viešumas yra patriotinių jausmų ugdymo priemonė. Prisimenu, kai besimokydamas pradinėje mokykloje netoli nuo *Boeing* bendrovės Sietle dalyvaudavau aviacijos antskrydžių pratybose. Po daugybės tokių užsiėmimų, kai jausdavomės esą rusų atakos objektai, daugelis mūsų pradėjome bijoti rusų. Stebėtojai atkreipė dėmesį į tai, kad XX a. septintajame dešimtmetyje kovotojų už pilietines teises protesto žygiai sustiprino demonstrantų atsidavimą. Jų veiksmai išreiškė pribrendusią idėją ir įdiegė ją į kovotojų už pilietines teises širdis. Panašiai devintojo dešimtmečio pabaigoje kilęs judėjimas anglų kalboje vartoti ir vyriškos, ir moteriškos giminių įvardžius sustiprino šias nuostatas.

Žmonės mano, kad galingiausias socialumo ugdymo būdas yra *smegenų plovimas*. Šis terminas buvo sugalvotas siekiant apibūdinti tai, kas nutiko Korėjoje karo belaisviams amerikiečiams XX a. šeštajame dešimtmetyje. Nors „minčių kontrolės" programa toli gražu nebuvo tokia neįveikiama, kaip būtų galima spręsti pagal šį terminą, jos rezultatai vis dėlto verčia susirūpinti. Šimtai karo belaisvių talkino savo kalintojams. Dvidešimt vienas belaisvis nusprendė pasilikti, kai jiems buvo suteikta teisė sugrįžti į Ameriką. O daugelis sugrįžusiųjų ėmė tikėti, kad „nors komunizmas Amerikoje neprigis, manau, jog Azijai jis tinka" (Segal, 1954).

Edgaras Scheinas (1956), apklausęs daugelį karo belaisvių jiems grįžtant namo, rašė, kad vienas iš prižiūrėtojų metodų buvo nuoseklus reikalavimų didinimas. Jie visada pradėdavo nuo nereikšmingų reikalavimų ir palaipsniui pateikdavo vis svarbesnius. „Tad po to, kai belaisvis „išmokdavo" sakyti ar rašyti nereikšmingus dalykus, buvo reikalaujama, kad jis padarytų pareiškimus svarbesniais klausimais." Be to, kalintojai visada stengdavosi, kad karo belaisviai visur aktyviai dalyvautų, ar tai būtų ko nors kopijavimas, ar dalyvavimas grupinėse diskusijose, ar savikritiški rašiniai, ar viešos išpažintys. Padaręs pareiškimą belaisvis pajusdavo vidinį įsitikinimų ir veiksmų atitikimo poreikį. Todėl belaisviai dažnai įtikinėdavo save, kad pasielgė teisingai „Pradėk nuo mažų dalykų ir augink juos" buvo efektyvus „kojos tarpduryje" metodo taikymo būdas, sėkmingai praktikuojamas ir šiandien, socializuojant teroristus ir budelius (žr. 6 skyrių).

„Norėdami manipuliuoti žmogaus savivaizdžiu, galite naudoti nedidelius įsipareigojimus, kurie piliečius paverčia 'pareigūnais', potencialius pirkėjus – 'klientais', belaisvius – 'kolaborantais'."

Robert Cialdini, *Influence*, 1988 („Įtaka")

O dabar leiskite paprašyti jūsų suvaidinti teoretikus. Paklauskite savęs: kodėl šiuose iš realaus gyvenimo paimtuose pavyzdžiuose nuostatas suformavo poelgiai? Kodėl atliktas vaidmuo ar pasakyta kalba gali paveikti pažiūras?

APIBENDRINIMAS
Kada elgesys lemia nuostatas?

- Ryšys tarp nuostatų ir veiksmų galioja ir atvirkštine kryptimi: mes ne tik galime savo mintimis išprovokuoti veiksmą, bet ir veiksmais sužadinti mintį. Veikdami mes sustipriname idėją, kuria grindžiami veiksmai, ypač jei už juos jaučiamės atsakingi. Daugybė faktų patvirtina šį principą. Socialinių vaidmenų sąlygojami poelgiai formuoja nuostatas.
- Tai, ką sakome ar rašome, taip pat gali inspiruoti būsimas nuostatas.
- „Kojos tarpduryje" reiškinio tyrimai rodo, kad įsipareigoję atlikti nedidelį veiksmą vėliau žmonės lengviau sutinka ir su didesniu. Veiksmai taip pat daro įtaką mūsų moralinėms nuostatoms: mes esame linkę pateisinti tai, ką padarėme.
- Taip pat ir su rasinėmis ar politinėmis nuostatomis susijusi elgsena veikia socialinį sąmoningumą: mes ne tik giname tai, kuo tikime, bet ir tikime tuo, ką giname.
- Politiniai ir socialiniai veiksmai gali įteisinti elgesį, kuris pakeis daugelio žmonių nuostatas.

Kodėl elgesys veikia nuostatas?

Kokios teorijos padeda paaiškinti, kad nuostatos kyla iš poelgių? Kaip šios konkuruojančios teorijos atspindi mokslinio aiškinimo procesą?

Matėme, kad įvairūs požymiai it upeliai suteka į vieną upę: veiksmų poveikį nuostatoms. Ar šiuose pastebėjimuose yra koks nors raktas mįslei – *kodėl* veiksmas keičia nuostatas – įminti? Socialiniai psichologai įtaria, kad yra trys galimos priežastys. *Prisistatymo teorija* kelia prielaidą, kad dėl strateginių priežasčių išreiškiame nuostatas, dėl kurių atrodome nuoseklūs. *Pažintinio disonanso teorija* teigia, kad siekdami sumažinti diskomfortą mes stengiamės pateisinti savo veiksmus. *Savęs suvokimo teorija* tvirtina, kad veiksmai atskleidžia mūsų esmę (kai esame netikri dėl savo jausmų ar įsitikinimų, analizuojame savo poelgius, ką, turbūt, darytų ir kiti). Panagrinėkime šias teorijas.

Prisistatymas: įspūdžio valdymas

Pirmasis aiškinimas, kodėl elgsena daro poveikį nuostatoms, prasideda paprasta idėja, kurią, galbūt, prisimenate iš 2 skyriaus. Kuris iš mūsų nekreipia dėmesio į tai, ką žmonės galvoja? Mes išleidžiame nesuskaičiuojamą daugybę pinigų drabužiams, dietoms, kosmetikai, o dabar dar ir plastinėms operacijoms – ir visa tai darome iš rūpesčio: o ką kiti apie mus pagalvos. Savo daromą gerą įspūdį dažnai siejame su socialiniu ir materialiniu atpildu, ge-

resne savijauta ir netgi tvirtesniu socialiniu tapatumu (Leary, 1994, 2001, 2004b).

Niekas nenori atrodyti kvailai nenuoseklus. Kad šito išvengtume, deriname nuostatas su veiksmais. Norėdami atrodyti nuoseklūs, galime sufalsifikuoti savo nuostatas. Net jei tai reikštų šiokį tokį nenuoširdumą ar veidmainystę, valdyti savo daromą įspūdį gali būti naudinga. Bent jau taip teigia prisistatymo teorija.

Ar mūsų ryžtas atrodyti nuosekliais paaiškina, kodėl nuostatos dažniausiai prisitaiko prie poelgių? Tam tikru mastu, taip – žmonės kur kas mažiau keičia nuostatas, jei fiktyvus melo detektorius kliudo jiems pamėginti sukelti gerą įspūdį (Paulhus, 1982; Tedeschi ir kiti, 1987).

Tačiau mūsų apžvelgti nuostatų pokyčiai slepia kur kas daugiau nei prisistatymą, nes pakitusias nuostatas žmonės atskleidžia ir tiems, kurie nė nenujaučia, kaip jie anksčiau elgėsi. Dvi kitos teorijos paaiškina, kodėl žmonės įsisąmonina prisistatymą kaip nuoširdų nuostatų keitimą.

Savęs pateisinimas: pažintinis disonansas

pažintinis disonansas (*cognitive dissonance*) Įtampa, kylanti tada, kai žmogus vienu metu suvokia dviejų tipų prieštaringą informaciją. Pavyzdžiui, disonansas gali atsirasti tada, kai suvokiame, kad mūsų elgesys beveik nepateisinamai prieštaravo mūsų nuostatoms arba nusprendėme atiduoti pirmenybę vienai alternatyvai, nors būtų buvę logiška pasirinkti kitą.

Viena iš teorijų teigia, kad mūsų nuostatos keičiasi todėl, jog esame suinteresuoti išsaugoti savo patirties nuoseklumą. Tokia yra garsiosios Leono Festingerio (1957) **pažintinio disonanso teorijos** išvada. Ši teorija paprasta, tačiau jos taikymo galimybės – labai plačios, todėl „pažintinio disonanso" sąvoka tapo šiuolaikinio išsilavinusio žmogaus žodyno dalimi. Teorija įrodinėja, kad mes jaučiame įtampą („disonansą"), kai dvi vienu metu mąstomos mintys arba nuomonės („pažinimas") psichologiškai nesuderinamos, tad nusprendę ką nors pasakyti ar padaryti išgyvename prieštaringus jausmus. Festingeris tvirtina, kad stengdamiesi sumažinti šią įtampą mes dažnai pakoreguojame mintis. Ši paprasta idėja ir kai kurios su ja susijusios stulbinančios prielaidos paskatino atlikti per 2000 mokslinių tyrimų (Cooper, 1999).

Disonanso teorija daugiausia koncentruojasi į elgsenos ir nuostatų nesuderinamumą. Mes suvokiame ir viena, ir kita. Tad, jei pajuntame neatitikimą, galbūt veidmainiavimą, pajuntame spaudimą, kad kažką reikia keisti. Tai paaiškina, kodėl vienos apklausos metu pusė rūkalių britų prieštaravo nerūkantiems, beveik išvien tikėjusiems, kad rūkymas „iš tiesų kenkia, kaip sako žmonės" (Eiser ir kiti, 1979). Jungtinėse Valstijose 40 procentų rūkalių – ir tik 13 proc. nerūkančiųjų – rūkymo nelaiko labai kenksmingu (Saad, 2002).

Tarptautinės politikos nuostatų programos direktorius pastebėjo, kad po 2003 m. karo Irake kai kurie amerikiečiai stengėsi sušvelninti savo „pažintinio disonanso pojūtį" (Kull, 2003). Svarbiausia karo priežastis, kaip teigiama, buvo ta, jog Saddamas Husseinas, priešingai nei dauguma kitų brutalių diktatorių, kuriuos pasaulis toleravo, turėjo masinio naikinimo ginklų ir kėlė grėsmę JAV bei Didžiosios Britanijos saugumui. Kai karas prasidėjo, tik 38 proc. amerikiečių manė, kad karas yra pateisinamas net ir tada, jei

Irakas neturi masinio naikinimo ginklų (Gallupo institutas, 2003). Beveik keturi iš penkių amerikiečių tikėjo, kad jų kariniai daliniai šiuos ginklus suras, o maždaug tiek pat pritarė, kad karą reikėjo pradėti (Duffy, 2003; Newport ir kiti, 2003).

Kai per karą tokie ginklai nebuvo nei panaudoti, nei rasta jų tiek, kad keltų grėsmę, karą palaikiusieji patyrė prieštaringus jausmus, kurie dar paaštrėjo suvokus, kiek visa tai pareikalavo lėšų ir žmonių aukų, pamačius po karo įsisiautėjusį chaosą Irake, sustiprėjus antiamerikietiškoms nuotaikoms Europoje bei musulmoniškuose kraštuose ir suvokus, kad tai pakurstė teroristines nuotaikas. (Indonezijoje, Jordanijoje ir Palestinoje dabar dauguma piliečių tiki, kad Osama bin Ladenas „teisingai elgiasi, spręsdamas pasaulio reikalus" [Pew, 2003].) Kad sušvelnintų šį prieštaravimą, pastebima Tarptautinės politikos nuostatų programoje, kai kurie amerikiečiai dar kartą prisiminė svarbiausius vyriausybės argumentus dėl karo. Dabar buvo iš naujo minimos tokios priežastys, kaip engiamos tautos išvadavimas iš tironiško ir genocidinio režimo bei pagrindų taikingiems ir demokratiškiems Artimiesiems Rytams klojimas. Praėjus mėnesiui po karo buvusi mažumos nuomonė virto daugumos požiūriu: 58 proc. amerikiečių pasisakė už karą, net jei Irake ir nebūtų rasta masinio naikinimo ginklų (Gallupo institutas, 2003). „Nesvarbu, ar masinio naikinimo ginklai bus rasti, ar ne, – teigė respublikonų partijos viešosios nuomonės tyrėjas Frankas Luntzas (2003), – nes priežastis, dėl kurios buvo pradėtas karas, pasikeitė."

„Priėmiau sunkų sprendimą. Žinodamas tai, ką žinau šiandien, priimčiau tokį patį sprendimą."

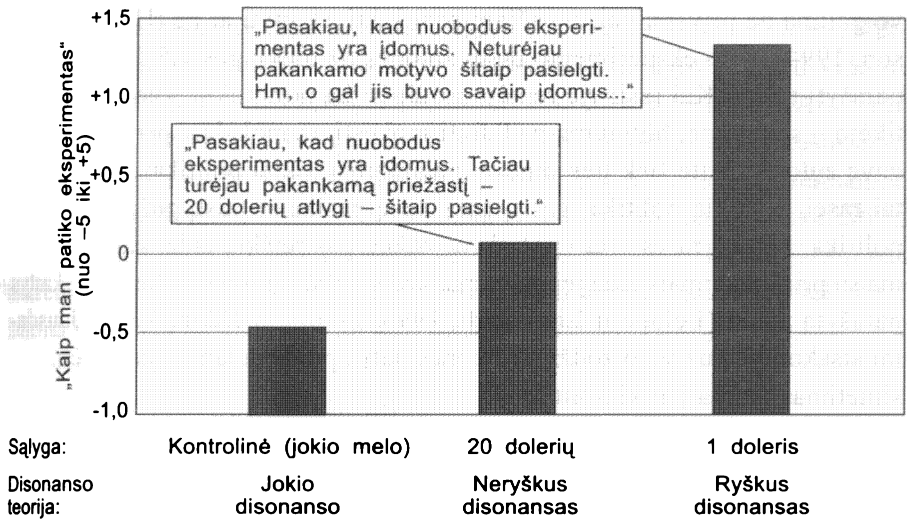
George W. Bush, 2005 m. gruožio 12 d.

Pažintinio disonanso teorija aiškina savęs įtikinimo reiškinį ir pateikia keletą stulbinančių prognozių. Pasižiūrėkime, ar jūs galėjote jas numatyti.

Nepakankamas pateisinimas

Įsivaizduokite, jog dalyvaujate eksperimente, kurį surengė kūrybingasis Festingeris ir jo studentas J. Merrillas Carlsmithas (1959). Jums ištisą valandą reikia atlikinėti nuobodžias užduotis, pavyzdžiui, be paliovos sukioti medinę durų rankeną. Kai baigiate, tyrėjas (Carlsmithas) paaiškina, kad jo tikslas – ištirti, kaip lūkesčiai veikia darbo procesą. Už durų laukiantis kitas dalyvis privaląs tikėti, kad eksperimentas bus *įdomus*. Iš pažiūros labai susikrimtęs tyrėjas (kurį Festingeris valandų valandas mokė, kol jo vaidyba tapo labai įtikinama), paaiškina, kad asistentas, kuris paprastai įtikinėja kitus dalyvius, negalįs atvykti į šį seansą. Grąžydamas rankas tyrėjas maldauja: „Gal jūs galėtumėte jį pavaduoti?".

Tai daroma mokslo labui, be to, jums sumokėjo, todėl sutinkate pasakyti kitam eksperimento dalyviui (kuris iš tiesų yra tyrėjo asistentas), jog tik ką patyrėte didelį malonumą. „Iš tiesų? – klausia tariamasis eksperimento dalyvis. – Prieš savaitę mano draugė dalyvavo šiame eksperimente ir sakė, kad jis nuobodus." „O ne, – atsakote jūs, – jis iš tiesų labai įdomus. Besukinėdamas tas rankenas, gerai pasimankštinsite. Esu tikras, kad jums labai patiks." Galiausiai dar kas nors, tiriantis, kaip žmonės reaguoja į šiuos ekspe-



4.5 PAVEIKSLAS

Nepakankamas pateisinimas

Disonanso teorija teigia, kad kai savo veiksmų negalime pateisinti išoriniu atpildu ar prievarta, mes patiriame disonansą, kurį sušvelninti galime įtikėdami, kad pasielgėme teisingai.
Šaltinis: Duomenys iš: Festinger ir Carlsmith, 1959.

rimentus, paprašo, kad atsakytumėte į klausimus apie šią savo patirtį sukiojant durų rankeną.

O dabar apie prognozę: kuriai sąlygai esant lengviausiai patikėtumėte savo mažu melu ir teigtumėte, kad eksperimentas iš tiesų buvo įdomus? Gavę už tai tiek, kiek buvo sumokėta kai kuriems dalyviams – vieną dolerį, ar dosnesnį – 20 dolerių užmokestį? Priešingai vyraujančiai nuomonei, kad veiksmingesnis yra didesnis atlygis, Festingeris ir Carlsmithas rėmėsi įžeidžiama prielaida: gavusieji vieną dolerį (kuris vargiai bus pakankamas pateisinimas melui) bus labiausiai linkę savo nuostatas derinti su veiksmais. Turėdami **nepakankamai** savo veiksmus **pateisinančių** aplinkybių, jie patirs didesnį diskomfortą (disonansą) ir todėl bus labiau suinteresuoti patikėti tuo, ką padarė. Gavusieji 20 dolerių turės pakankamą savo poelgio pateisinimą ir todėl turėtų patirti mažesnį diskomfortą. 4.5 paveiksle matome, kad rezultatai patvirtino šią intriguojančią prognozę.*

nepakankamo pateisinimo efektas
(*insufficient justification effect*)
Disonanso sušvelninimas, ieškant vidinių poelgį pateisinančių priežasčių, kai išorinio pateisinimo „nepakanka“.

Daugybė vėliau atliktų eksperimentų patvirtino, kad veiksmai labiausiai veikė nuostatas tada, kai žmonėms atrodydavo, kad jie turi pasirinkimo laisvę ir gali numatyti savo veiksmų pasekmes. Vieno eksperimento dalyviams reikėjo į magnetofono juostą įrašyti anekdotus, kuriuose pajuokiami advokatai (pavyzdžiui: „Kaip sužinoti, kad advokatas meluoja? Jo lūpos kruta.“) Šie skaitymai dažniau suformuodavo neigiamą požiūrį į advokatus tada, kai bu-

* Yra dar vienas šio XX a. šeštajame dešimtmetyje atlikto eksperimento aspektas, apie kurį retai užsimenama. Įsivaizduokite, jog jūs galiausiai vėl susitinkate su tyrėju, kuris sąžiningai paaiškina visą šį tyrimą. Jūs ne tik sužinote, kad buvote apgautas, bet iš jūsų dar paprašoma grąžinti 20 dolerių. Ar sutiktumėte? Festingeris ir Carlsmithas rašo, kad visi Stenfordo universiteto studentai neprieštaraudami grąžino pinigus. Tai yra išankstinis 6 aprašytų skyriuje stulbinančių nuolaidumo ir konformistiškumo tyrimų pavyzdys. Kaip vėliau pamatysime, jei aplinkybės yra aiškios ir apibrėžtos, žmonės dažniausiai atitinkamai reaguoja į jų keliamus reikalavimus.

vo galima ne priverstinai, o pačiam pasirinkti, skaityti ar ne (Hobden ir Olson, 1994). Kito eksperimento metu žmonės už niekingus 1,5 dolerio turėjo parašyti rašinį. Kai rašinyje reikėjo įrodinėti ką nors tokio, kuo autoriai netikėjo – sakykime, būtinumą padidinti mokestį už mokslą – per mažą atlygį gavę autoriai jautė šiek tiek didesnį palankumą tokiai politikai. Remiant kitai rasei palankią politiką, gali į gerą pusę pasikeisti jūsų požiūris ne tik į politiką, bet ir į rases. Tai ypač akivaizdžiai pasireiškia tada, kai susiduriama su prieštaravimais arba jei manoma, kad svarbūs žmonės iš tiesų perskaitys parašytą rašinį (Leippe ir Eisenstadt, 1994; Leippe ir Elkin, 1987). Jausdami atsakomybę už savo žodžius, žmonės patys pradeda labiau jais tikėti. Apsimetimas tampa įsitikinimu.

Anksčiau pastebėjome, kad nepakankamo pateisinimo principas veikia skiriant bausmes. Vaikams bus lengviau reikalavimą nežaisti su viliojančiu žaislu paversti įsitikinimu [kad negalima su juo žaisti], jei jiems bus tik lengvai pagrasinta ir to nepakaks paklusnumui pateisinti. Kai tėvas ar motina sako: „Sutvarkyk savo kambarį, Džoni, nes kitaip aš tau nusuksiu sprandą", – Džoniui nereikės ieškoti vidinio motyvo tai daryti. Rimtas pagrasinimas yra pakankamas pateisinimas.

Atkreipkite dėmesį į tai, kad pažintinio disonanso teorija pabrėžia ne santykinį atlygio ar bausmės už kiekvieną veiksmą efektyvumą, o tai, kas inspiruoja elgtis taip, kaip pageidaujama. Pagal šią teoriją Džonis turėtų sakyti: „Tvarkau savo kambarį, nes noriu, kad jis būtų tvarkingas", o ne: „Tvarkau savo kambarį todėl, kad tėvai man sprandą nusuks, jei šito nepadarysiu". Kai studentai įsitikinę, kad patys sutiko atlikti pasiūlytą visuomenei naudingą darbą, jie lengviau apsisprendžia dalyvauti ir kitose savanoriškose akcijose nei tie, kurie jaučiasi esą priversti tai daryti (Stukas ir kiti, 1999). Taigi galioja principas: *nuostatos kyla iš veiksmų, už kuriuos mes jaučiamės bent iš dalies atsakingi.*

ką slepia teorija

Leonas Festingeris
apie disonanso sušvelninimą

Po 1934 metų žemės drebėjimo Indijoje už nelaimės zonos ribų pasklido gandai, kad netrukus laukia dar didesnės nelaimės. Man atrodė, jog šie gandai gali būti „nerimo pateisinimas" – žinojimas, pateisinantis užsitęsusią baimę. Ši idėja padėjo man sukurti disonanso sušvelninimo teoriją, teigiančią, kad savo pasaulėžiūrą žmonės sieja su savo jausmais arba jau atliktais veiksmais.



Leonas Festingeris
1920–1989

Pasak šios teorijos, autoritarinis valdymas efektyvus būna tik valdžiai kontroliuojant, nes žmonės nėra linkę prievartinio poelgio paversti vidiniu įsitikinimu. C. S. Lewiso knygos *The Horse and His Boy*, 1974 („Arklys ir jo berniukas") herojus pavergtas kalbantis arklys pastebi: „Blogiausia, kad pabuvęs vergu ir viską daręs per prievartą pastebi, jog ir niekieno neverčiamas nebesugebi prisiversti" (p. 193). Disonanso teorija tvirtina, kad skatinti ir padrąsinti reikia taip, kad tai sukeltų pageidaujamą elgesį. Tačiau ji taip pat atkreipia dėmesį, kad vadovai, mokytojai ir tėvai turėtų skatinti tik tiek, kiek būtina pageidaujamam poelgiui sužadinti.

Disonansas priėmus sprendimus

Suvokiama pasirinkimo laisvė ir atsakomybė pabrėžiama turint omenyje tai, kad sprendimai sukelia disonansą. Susidūrę su svarbiu sprendimu – į kokią aukštąją mokyklą stoti, su kuo draugauti, kokį darbą pasirinkti, – mes dažnai atsiduriame tarp dviejų vienodai patrauklių alternatyvų. Galbūt prisimenate atvejį, kai ką nors įsipareigoję skausmingai suvokėte, kaip to, ko atsisakėte, patrauklumas disonuoja su to, ką pasirinkote, nepatogumu. Jei nusprendėte gyventi studentų miestelyje, galbūt suvokėte, kad atsisakėte erdvaus buto dėl ankšto, triukšmingo bendrabučio. Jei nusprendėte gyventi ne studentų miestelyje, galbūt suvokėte, kad šis sprendimas reiškia didesnį atstumą nuo studentų miestelio ir nuo draugų ir kad teks patiems gamintis valgį.

Priėmę svarbius sprendimus, paprastai sušvelniname disonansą, išaukštindami pasirinktą alternatyvą ir nuvertindami atmestą. Atlikdamas pirmą iš paskelbtų disonanso eksperimentų (1956) Jackas Brehmas paprašė Minesotos universiteto moterų įvertinti aštuonis gaminius, tokius kaip kaip skrudintuvas, radijo imtuvas ir plaukų džiovintuvas. Po to Brehmas parodė moterims du gaminius, kuriuos jos įvertino labai panašiai, ir pasakė, kad vieną iš jų jos gali pasiimti. Vėliau, iš naujo vertindamos tuos pačius aštuonis gaminius, moterys pirmenybę suteikė pasirinktam ir mažiau vertino atmestą daiktą. Atrodo, kai jau esam pasirinkę, žolė kitapus tvoros neatrodo žalesnė.

Jei turėsime galvoje paprastus sprendimus, sprendimo virsmas įsitikinimu gali sukelti perdėtą savikliovą (Blanton ir kiti, 2001). „Tai, ką nusprendžiau, privalo būti teisinga." Efektas gali pasireikšti labai greitai. Robertas Knoxas ir Jamesas Inksteris (1968) pastebėjo, kad dalyvavusieji lažybose per žirgų lenktynes kur kas optimistiškiau žiūrėjo į lažybų rezultatus nei tie, kurie dar tik ruošėsi dalyvauti. Per tas kelias akimirkas eilėje prie lažybų langelio niekas nepasikeitė, išskyrus tai, kad pasitraukdamas nuo jo žmogus jau būna padaręs ryžtingą veiksmą ir atitinkamai jį išgyvenęs. Iš savo patirties, įgytos patariant, kurį dėstytoją priimti į darbą, žinau, jog kartais tarp dviejų galimybių būna labai nedidelis skirtumas. Kompetencija dėstytojo, vos ne vos gavusio darbą, iš pažiūros beveik nesiskiria nuo negavusio šio darbo, tačiau tik tol, kol pranešate savo sprendimą.

„Kiekvieno apsisprendimo metu jūsų esmės, priimančios sprendimus, centre įvyksta nestiprus pokytis, paverčiantis ją truputį kitokia nei iki tol."
C. S. Lewis, *Mere Christianity*, 1942 („Paprasčiausia krikščionybė")

„Geriausiai save galime pažinti ne mąstydami, o veikdami.“

Goethe, 1749–1832

Sprendimai patys sukuria juos palaikančius pateisinimus. Dažnai šie pateisinimai būna pakankamai tvirti, ir kai vienas iš jų pašalinamas – tarkime, pradinis, – sprendimas dėl to nežlunga. Alison nusprendžia parvykti namo, jei lėktuvo bilieto kaina neviršys 400 dolerių. Paaiškėja, kad bilietas nėra brangesnis, tad Alison jį užsisako ir pradeda galvoti apie kitus kelionės privalumus, kurie jai kelia džiaugsmą. Atvažiavus į bilietų kasą paaiškėja, kad bilietai pabrango iki 475 dolerių. Tačiau Alison jau apsisprendusi. Kaip ir prekiautojui automobiliais naudojant žemai paleisto kamuolio taktiką, žmonėms, teigia Robertas Cialdinis (1984, p. 103), niekada nešauna į galvą, „kad šių papildomų priežasčių galėjo apskritai nebūti, jei iš pat pradžių nebūtų priimtas sprendimas“.

Savęs suvokimas

Nors disonanso teorija inspiravo daugelį mokslinių tyrimų, jos analizuojamus reiškinius gali paaiškinti ir paprastesnė teorija. Pagalvokime, kuo remdamiesi darome išvadas apie kitų žmonių nuostatas. Mes stebime, kaip žmogus elgiasi konkrečioje situacijoje, ir paaiškiname jo elgesį atsižvelgdami arba į to žmogaus savybes bei nuostatas, arba į aplinkos poveikį. Matydami, kaip tėvai priverčia mažąją Siuzi pasakyti „atsiprašau“, jos atsiprašymą mes siejame su situacijos poveikiu, o ne su asmeniniu mergaitės apgailestavimu. Kai Siuzi atsiprašo niekieno neverčiama, sprendimą atsiprašyti priskiriame pačiai Siuzi (žr. 4.6 pav.)

savęs suvokimo teorija (*self-perception theory*) Teorija, teigianti, kad nebūdami tikri dėl savo nuostatų mes sprendžiame apie jas taip, kaip galvotų kitas mus stebintis žmogus, analizuodamas mūsų elgesį ir aplinkybes, kurioms esant jis įvyko.

Savęs suvokimo teorija (jos autorius Darylas Bemas, 1972) daro prielaidą, kad mes panašiai vertiname ir savo pačių elgesį. Kai mūsų nuostatos silpnos arba neapibrėžtos, mes stebime save lyg iš šalies. Kitų asmenų nuo-

Kodėl veiksmai veikia nuostatas?



4.6 PAVEIKSLAS
Nuostatos kyla iš poelgio

statas atpažįstame atidžiai stebėdami, kaip jie elgiasi, kai jų niekas nevaržo. Panašiai suvokiame ir savo nuostatas. Kai girdžiu save kalbantį, suvokiu savo nuostatas; kai stebiu savo veiksmus, suprantu, ar tvirti mano įsitikinimai. Tai ypač būdinga tada, kai savo elgesio negaliu taip paprastai motyvuoti išoriniais suvaržymais. Laisvai pasirinktas veiksmas parodo, kokie mes esame.

Psichologijos pionierius Williamas Jamesas pasiūlė panašiai aiškinti emocijas. Jis teigė, kad suvokti savo emocijas mums padeda savistaba. Tarkime, moteris miške susiduria su riaumojančiu lokiu. Iš baimės padažnėja jos pulsas, išsiskiria adrenalinas ir moteris pabėga. Vadinasi, baimę moteris patiria matydama. Kai mirė brolis Henry, Jamesas puolė į gilią depresiją, bet įtikino save elgtis taip, lyg gyvenimą būtų galima valdyti. Netrukus jis tai galėjo daryti iš tikrųjų. Kai universitete turiu skaityti paskaitą, pabundu prieš aušrą ir nebegaliu užmigti. Todėl darau išvadą, kad tikriausiai jaudinuosi.

Ar žmonės, suvokę, kad sutiko atlikti nedidelį pageidavimą, pradeda save laikyti paslaugiais, neatsisakančiais pagelbėti? Ar dėl šios priežasties „kojos tarpduryje" reiškinio eksperimentų dalyviai vėliau sutiko patenkinti didesnius prašymus? Iš tiesų taip, tvirtina Jerry Burgeris ir Davidas Caldwellas (2003). Poelgis gali keisti savojo Aš sampratą.

„Galiu stebėti save bei savo veiksmus lygiai kaip ir pašalinis stebėtojas."

Anne Frank, *The Diary of a Young Girl*, 1947 („Dienoraštis")

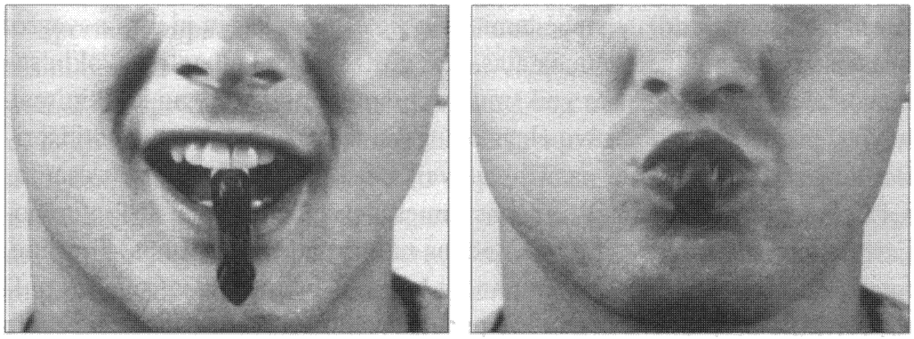
Raiškos būdai ir nuostatos

Jūs, kaip iš pradžių ir aš, galite skeptiškai vertinti savęs suvokimo reikšmę. Tačiau eksperimentai, kurių metu tiriamas veido išraiškos poveikis, siūlo būdą, kaip šį efektą patirti. Kai Jamesas Lairdas (1974, 1984), prijungęs prie studentų veidų elektrodus – „sutraukite šiuos raumenis", „suraukite antakius" – privertė juos raukytis, šie teigė pajutę pyktį. Įdomiau išbandyti kitą Lairdo atradimą: priversti šypsotis žmonės jautėsi esą laimingesni, o karikatūros jiems atrodė juokingesnės. Paskatinti nutaisyti laimingą (o ne piktą ar liūdną) veidą žmonės gali prisiminti daugiau džiugių akimirkų arba pastebėti, kad laimės būsena ilgiau trunka (Schnall ir Laird, 2003). Žiūrėdami į savo veido išraiškas veidrodyje efektyviau suvokiame save (Kleinke ir kiti, 1998).

Visi mes esame tai patyrę. Būname suirzę, tačiau staiga suskamba telefonas ar kas nors pasibeldžia į duris, ir tai priverčia mus elgtis maloniai ir mandagiai. „Kaip sekasi?" „Puikiai, ačiū. O kaip tau?" „Na, neblogai..." Jei mūsų jausmai nėra intensyvūs, malonus elgesys gali iš esmės juos pakeisti. Sunku šypsotis ir tuo pat metu būti sudirgusiam. Kai Mis Pasaulis pasirodo šypsodamasi, galimas daiktas, ji stengiasi jaustis laiminga. Žinomi dainų autoriai Rodgersas ir Hammersteinas primena: kai ko nors bijome, gali būti pravartu „švilpauti linksmą melodiją". Veiksmais galime sužadinti jausmus.

Netgi eisena gali turėti įtakos savijautai. Kai liovęsi skaityti šį skyrių pakilsite nuo knygos, pavaikščiokite mažais žingsneliais vilkdami kojas ir nudelbę akis. Tai puikiausias būdas pasijusti prislėgtiems. „Sėdėkite visą dieną apatiška poza, dūsaukite, atsakinėkite tyliu, liūdnu balsu, ir jūsų melancholija užsitęs", pastebi Williamas Jamesas (1890, 463). Norite pasijusti ge-

Pasak vokiečių psichologo Fritzo Stracko ir jo bendradarbių (1988), žmonėms karikatūros atrodo juokingesnės, kai jie laiko pieštuką sukandę dantimis (įsijungia šypseną sukeliantys raumenys), o ne tada, kai pieštukas yra suspaustas tarp lūpų (dirba su šypsena nesuderinami raumenys).



riau? Minutėlę pavaikščiokite plačiais žingsniais, mojuodami rankomis ir žiūrėdami į priekį.

Jei veido išraiška veikia jausmus, tai gal imituodami kitų žmonių veido išraišką geriau suprastume, ką jie jaučia? Katherinos Burns Vaughan ir Johno Lanzettos (1981) atlikto eksperimento išvados leidžia teigti, kad suprastume. Jie paprašė Dartmuto koledžo studentų stebėti žmogų, patiriantį elektros šoką. Vieniems stebėtojams buvo liepta pamačius šoko reakciją nutaisyti skausmingą veido išraišką. Jei, kaip teigia ne tik Freudas, išreikšdami emociją mes galime jos atsikratyti, tai skausminga veido išraiška turėtų veikti raminamai (Cacioppo ir kiti, 1991). Iš tiesų, palyginti su tais, kurie nesistengė dirbtinai keisti savo veido išraiškos, skausmingą grimasą nutaisę studentai pamatę, kaip stebimas žmogus patiria elektros šoką, smarkiau prakaitavo, o jų pulsas padažnėdavo. Imituodami kito žmogaus emocijas, stebėtojai labiau į jas įsijausdavo. Išvada: kad pajustume, ką jaučia kiti žmonės, mėgdžiokime jų veido išraiškas.

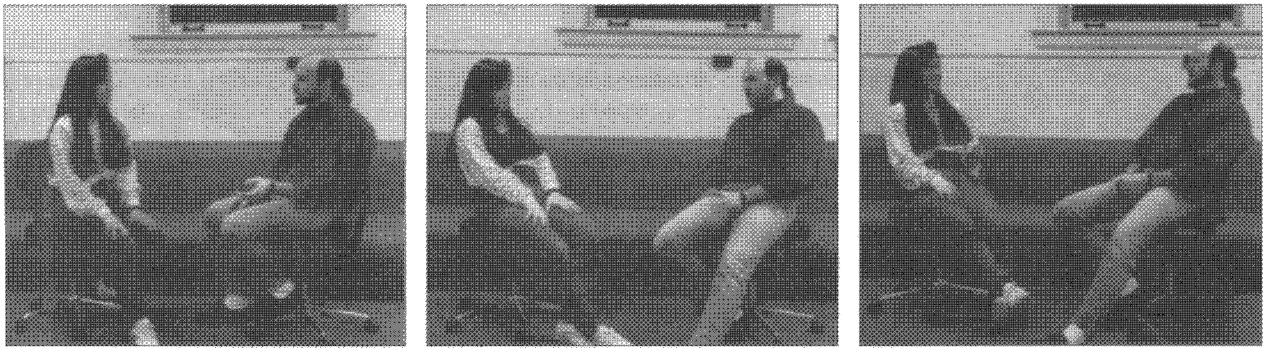
Tiesą pasakius, nereikia nė stengtis. Stebėdami kitų žmonių veidus, kūno laikyseną, klausydamiesi jų balso, natūraliai ir nesąmoningai akimirksniu mėgdžiojame juos (Hatfield ir kiti, 1992). Mes sinchronizuojame savo judesius, kūno laikyseną ir balso toną. Šitaip elgdamiesi geriau suvokiame, ką šie žmonės jaučia. Be to, tai skatina „užsikrėsti emocijomis", o šis reiškinys padeda suprasti, kodėl smagu būti tarp laimingų žmonių ir slogu tarp prislėgtų (14 skyrius).

„Laisva emocijos raiška išoriniais ženklais ją suintensyvina. Antra vertus, kiek įmanoma slopinant visus išorinius ženklus, mūsų emocijos sušvelnėja."

Charles Darwin, *The Expression of the Emotions in Man and Animals*, 1887 („Žmonių ir gyvūnų emocijų raiška")

Veido išraiška taip pat turi įtakos mūsų nuostatoms. Įdomaus eksperimento metu Gary Wellsas ir Richardas Petty paprašė Albertos universiteto studentų „patikrinti ausines" klausantis radijo laidos linksint ar nepritariamai purtant galvą. Kas buvo palankiausi laidos atžvilgiu? Tie, kurie linkčiojo galva. Kodėl? Wellsas ir Petty spėja, kad pozityvios mintys sutampa su linkčiojimu galva ir nedera su jos purtymu. Išbandykite tai patys ko nors klausydamiesi: ar jaučiatės labiau pritariąs linksėdamas galva, ar purtydamas?

Kolono universitete Thomas Mussweileris (2006) panašiai atrado, kaip šabloniški veiksmai sukelia šablonišką mąstymą. Vieno eksperimento metu



Natūralus mėgdžiojimas ir emocijų „infekcija". Sutariantys žmonės, kaip šie du savanoriai, nufilmuoti Franko Bernieri ir jo bendradarbių (1994) tyrimo metu, jaučia didesnį tarpusavio ryšį.

jis aprengė dalyvius gelbėjimo liemenėmis, pritvirtino svarmenis prie riešų ir kulkšnių ir paprašė oriai pavaikščioti, kaip vaikšto nutukę žmonės. Po to jie turėjo papasakoti įspūdžius apie žmogų, perskaitę aprašymą apie jį. Nutukusius žmones imitavusieji (labiau negu kontrolinės grupės dalyviai) aprašytą žmogų apibūdino kaip turintį nutukusiems žmonėms būdingų bruožų (draugišką, nerangų, liguistą). Kito eksperimento dalyvių buvo paprašyta vaikščioti lėtai, kaip vaikšto pagyvenę žmonės. Šie dalyviai aprašytą asmenį apibūdino vyresniems žmonėms būdingais stereotipiniais bruožais. Veiksmas daro įtaką mąstymui.

Per didelis pateisinimas ir vidinė motyvacija

Prisiminkime nepakankamo pateisinimo efektą – mažiausias paskatinimas, kuris paskatina kažką padaryti, dažniausiai būna paveikiausias siekiant, kad jiems ši veikla patiktų ir kad jie ją tęstų. Pažintinio disonanso teorija siūlo štai tokią šio reiškinio interpretaciją: kai išorinių paskatų nepakanka poelgiui pateisinti, atsiradusį prieštaravimą sušvelniname vidiniu jo pateisinimu.

Savęs suvokimo teorija interpretuoja kitaip: aiškindami savo poelgį žmonės atkreipia dėmesį į tuometines sąlygas. Įsivaizduokite, kad girdite, kaip kažkas „išmintingai" siūlo padidinti mokestį už mokslą, nes už tokį siūlymą gavo 20 dolerių. Žinoma, šis pareiškimas atrodys ne toks nuoširdus, nei tuo atveju, kai manytumėte, kad šis žmogus pasakė savo nuomonę ne už atlygį. Galbūt panašias išvadas darome ir stebėdami save.

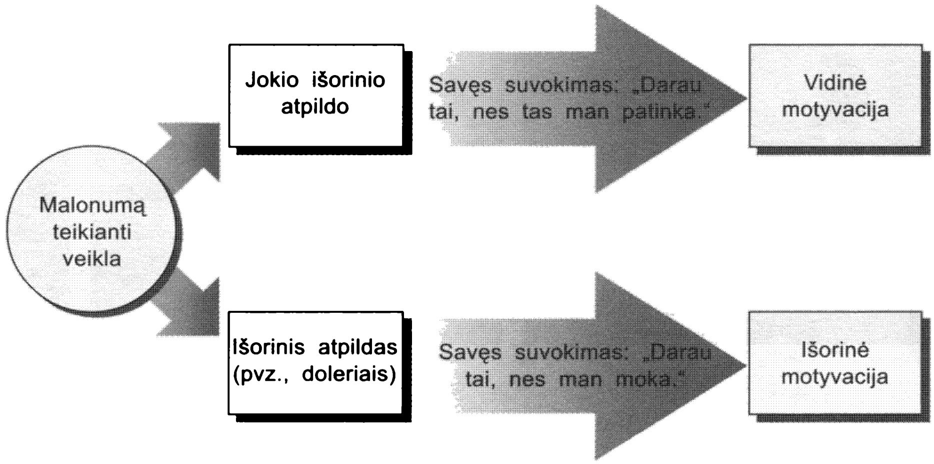
Savęs suvokimo teorija žengia dar vieną žingsnį. Priešingai nuomonei, jog atpildas visada sustiprina motyvaciją, ši teorija teigia, kad nepamatuotas atpildas kartais turi paslėptą kainą. Atlyginant žmonėms už tai, ką jie ir taip mėgsta daryti, galima įpratinti juos šį darbą susieti su atlygiu. Taip silpninamas jų įsitikinimas, kad jie tai daro dėl malonumo. Edwardo Deci bei Richardo Ryano (1991, 1997) Ročesterio universitete ir Marko Lepperio bei Davido Greene (1979) Stenfordo universitete, taip pat Annos Boggiano ir jos kolegų (1985, 1987) Kolorado universitete atlikti eksperimentai įrodė, kad **per didelio pateisinimo efektas** egzistuoja. Pradėkite mokėti žmonėms

per didelio pateisinimo efektas (*overjustification effect*) Vidinės motyvacijos slopinimas, paperkant žmones, kad jie darytų tai, ką jau ir taip daro; tada jie savo veiksmus gali laikyti išoriškai kontroliuojamais, o ne savaime patraukliais.

4.7 PAVEIKSLAS

Vidinė ir išorinė motyvacija

Kai žmonės be atpildo arba neverčiami daro tai, kas jiems patinka, jie supranta, kad taip tenkina savo pomėgį. Išorinis atpildas sumenkina vidinę motyvaciją, ir jie pradeda savo veiksmus sieti su šiuo skatinimu.



už žaidimą menant mįsles ar sprendžiant kryžiažodžius, ir ilgainiui jie tuo užsiiminės rečiau nei tie, kurie žaidžia negaudmi užmokesčio. Pažadėkite vaikui atlyginti už tai, ką jis ir taip su džiaugsmu daro (sakykime, žaisti su gražiais spalvotais žymekliais), ir jo žaidimą paversite darbu (žr. 4.7 pav.).

Yra tokia pasaka, puikiai atskleidžianti per didelio pateisinimo efekto raidą. Vienoje gatvėje, kurioje kiekvieną popietę triukšmingai žaisdavo vaikai, gyveno vienišas senas žmogus. Triukšmas jį erzino, todėl vieną dieną jis pasikvietė berniukus prie savo durų ir pasakė, kad jam labai patinka linksmi vaikų balsai. Jis pažadėjo kiekvienam duoti po 50 centų, jei jie sugrįš ir rytoj. Kitą dieną vaikai sugužėjo prie senio namų ir žaidė aistringiau nei bet kada. Vyriškis jiems sumokėjo ir pažadėjo atlyginti ir kitą dieną. Vaikai vėl sugrįžo šūkaudami, o senukas vėl jiems sumokėjo, tačiau šį kartą tik po 25 centus. Kitą dieną vaikai gavo tik po 15 centų, ir senukas paaiškino, kad jo menki ištekliai išseko. „Bet gal galėtumėte rytoj ateiti žaisti už 10 centų?" Nusivylę berniukai pasakė senukui, kad nebesugrįš. Jie aiškino, kad už 10 centų ištisą popietę žaisti prie jo namų neapsimoka.

Pasak savęs suvokimo teorijos, nelaukiamas atpildas nesumenkina vidinio intereso, nes žmonės vis tiek savo veiksmus gali motyvuoti asmeniniu suinteresuotumu (Bradley ir Mannell, 1984; Tang ir Hall, 1994). (Kaip ir pasakos herojė, įsimylėjusi medkirtį ir vėliau sužinojusi, kad tai princas.) Ir jei pagyrimas už gerą darbą padeda jaustis kompetentingesniais ir sėkmingesniais, jis iš tiesų gali sustiprinti mūsų vidinę motyvaciją. Teisingas skatinimas taip pat gali skatinti kūrybingumą (Eisenberger ir kiti, 1999, 2001, 2003).

Per didelio pateisinimo efektas pasireiškia tada, kai kas nors iš anksto pasiūlo nebūtiną atpildą, akivaizdžiai siekdamas kontroliuoti elgseną. Svarbu, kokia atpildo reikšmė: atpildas ir pagyrimas informuoja žmones apie jų pasiekimus (kai žmonės ima galvoti, kad ta veikla jiems gerai sekasi) ir stiprina vidinę motyvaciją. Atpildas, kuriuo siekiama kontroliuoti ir įtikinti, kad būtent tai yra pastangų priežastis („Dariau dėl pinigų"), sumažina malonios užduoties patrauklumą (Rosenfeld ir kiti, 1980; Sansone, 1986).

Tad kaip galime ugdyti žmonių pasitenkinimą užduotimis, kurios nėra savaime patrauklios? Marijai pirmosios fortepijono pamokos gali baigtis nusivylimu. Tomas gali nejausti vidinio potraukio tiksliesiems mokslams. Jonas gali pirmą kartą nenorėti eiti pas žmones siūlyti prekių. Tokiais atvejais tėvai, mokytojai ar vadovai turėtų taikyti atitinkamas priemones, skatinančias elgtis taip, kaip pageidaujama (Boggiano ir Ruble, 1985; Workman ir Williams, 1980). Kai žmogus paklūsta, jam reikia pasiūlyti vidinį šio poelgio motyvą: „Manęs nestebina, kad tau taip sekėsi lankantis pas klientus, nes tu esi įžvalgi ir puikiai moki bendrauti su žmonėmis".

Jei mokiniams suteiksime pakankamą motyvą atlikti užduotį ir girdami padėsime jiems jaustis išmanančiais, galbūt sustiprinsime jų pasitenkinimą bei susidomėjimą konkrečiu dalyku. Kai pateisinamų aplinkybių būna per daug – taip nutinka, kai mokytojai nurodinėja, kaip reikia elgtis, ir skatina, kad galėtų kontroliuoti – vaikų noras mokytis gali sumažėti (Deci ir Ryan, 1985, 1991). Mano jaunesnysis sūnus per savaitę mikliai „prarydavo" 6–8 knygas, kol bibliotekoje nepradėjo veikti skaitytojų klubas, pažadėjęs vakarėlį tiems, kurie per tris mėnesius perskaitys 10 knygų. Po trijų savaičių sūnus per savaitinius vizitus į biblioteką pradėjo imti tik vieną arba dvi knygas. Kodėl? „Nes, žinai, tereikia perskaityti 10 knygų."

Teorijų palyginimas

Susipažinome su vienu paaiškinimu, kodėl elgesys *turėtų* paveikti nuostatas (prisistatymo teorija). Susipažinome ir su dviem paaiškinimais, kodėl elgesys natūraliai paveikia nuostatas: 1) disonanso teorijos prielaida, kad savo poelgį pateisiname siekdami sumažinti vidinį diskomfortą, ir 2) savęs suvokimo teorijos prielaida, kad mes stebime savo elgesį ir darome logiškai pagrįstas išvadas apie savo nuostatas, panašiai kaip stebėdami kitus žmones sprendžiame apie *jų* nuostatas.

Atrodytų, kad pastarieji du paaiškinimai prieštarauja vienas kitam. Kuris iš jų teisingas? Neginčijamų argumentų surasti sunku. Daugeliu atvejų abu jie leidžia tikėtis tokių pat prognozių, ir kiekvieną iš jų mes galime pakoreguoti, kad jis apimtų daugumą čia aptartų išvadų (Greenwald, 1975). Darylas Bemas (1972), savęs suvokimo teoretikas, teigia, kad abi šios teorijos daro užuominą į lojalumo bei estetikos klausimus. Tai byloja apie žmogiškojo veiksnio įtaką mokslinėms teorijoms (žr. 1 skyrių). Gamtai negalioja nei disonanso, nei savęs suvokimo teorija. Abi teorijjos yra žmogaus fantazijos vaisius – kūrybiški bandymai supaprastinti ir paaiškinti tai, ką pastebėjome.

Moksle nėra neįprasta, kad kurį nors principą, pavyzdžiui, „nuostatos kyla iš veiksmų", galima nuspėti vadovaujantis keletu teorijų. Fizikas Richardas Feynmanas (1967) stebėjosi, kad „viena iš nuostabių gamtos savybių" yra „gausybė puikių galimybių" ją apibūdinti: „Nesuprantu, kodėl tikslius fizikos dėsnius galima išreikšti tokia gausybe būdų" (p. 53–55). Kaip skirtingi keliai gali atvesti į tą patį tašką, taip ir skirtingos prielaidos gali atvesti prie

to paties principo. Kad ir kaip būtų, tai tik sustiprina mūsų tikėjimą šiuo principu. Jis virsta įtikinamu ne tik dėl patvirtinančių duomenų, bet ir todėl, kad paremtas daugiau nei viena teorija.

Disonansas kaip sužadinimas

Ar galime teigti, kad kuri nors teorija yra geresnė? Vienas svarbus aspektas akivaizdžiai patvirtina disonanso teoriją. Prisiminkime, kad disonansas apibrėžiamas kaip sužadinta nemalonios įtampos būsena. Kad sumažintume šią įtampą, mes turėtume keisti savo nuostatas. Savęs suvokimo teorija nieko nesako apie įtampą, kuri atsiranda, kai mūsų veiksmai ir nuostatos tarpusavyje nedera. Ši teorija tik daro prielaidą, kad kai mūsų nuostatos apskritai yra netvirtos, mes savo elgesį bei aplinkybes laikome nuostatų supratimo raktu (kaip žmogus, sakantis: „Iš kur man žinoti, ką galvoju, kol neišgirdau, ką pasakiau?“ [Forster, 1976]).

Ar tariamai disonansą išprovokuojančios aplinkybės (pavyzdžiui, priimant sprendimus ar atliekant veiksmus, prieštaraujančius mūsų nuostatoms) iš tiesų veikia nemaloniai? Be abejo, jei poelgis sukelia nepageidautinas pasekmes, už kurias žmogus jaučiasi atsakingas (Cooper, 1999). Jei niekam negirdint pasakote tai, kuo netikite, disonansas bus minimalus. Jis bus kur kas didesnis, jei jūsų žodžius lydės nemalonūs rezultatai – jei kas nors jus išgirs ir patikės, jei neigiamas poveikis bus nepataisomas, jei nukentės žmogus, kuris jums patinka. Be to, jei jausitės atsakingas už šias pasekmes – tarkim, negalite lengvai ignoruoti šio veiksmo, nes sutikote jį padaryti arba galėjote numatyti jo pasekmes – kils nemalonus prieštaravimas. Kad tai įvyko, gali išduoti sustiprėjęs prakaitavimas ir padažnėjęs pulsas (Cacioppo ir Petty, 1986; Croyle ir Cooper, 1983; Losch ir Cacioppo, 1990).

savęs įtvirtinimo teorija (*self-affirmation theory*) Teorija, teigianti, kad a) žmonės, nepageidautinai elgdamiesi, dažnai patiria grėsmę savo įvaizdžiui, ir kad b) jie tai gali kompensuoti sutvirtindami kitą savojo Aš aspektą. Jei vienoje srityje iškyla grėsmė žmonių savivaizdžiui, jie tai kompensuoja arba iš naujo sutelkdami dėmesį, arba savo poelgiais pagerindami situaciją kurioje nors kitoje srityje.

Kodėl laisva valia sakant ar darant nepageidautinus dalykus kyla toks susierzinimas? Todėl, teigia Claude Steele (1988) **savęs įtvirtinimo teorija**, kad tokie veiksmai trikdo. Jie verčia mus jaustis kvailai. Jie kelia grėsmę jausmui, kad esame patikimi ir geri. Tad pateisindami savo veiksmus ar sprendimus mes *save įtvirtiname*: apsaugome ir palaikome savo dorumo bei vertės pojūtį.

Kaip manote, kas nutinka, kai žmonėms, atlikusiems jų norų neatitinkančius veiksmus, pasiūlome atkurti savivertę, pavyzdžiui, gerais darbais? Kelių eksperimentų metu Steele pastebėjo, kad kai savasis Aš buvo atkurtas, žmonės (ypač tie, kurie atėjo į eksperimentus turėdami tvirtą savojo Aš sampratą) jautė kur kas mažesnį poreikį teisintis (Steele ir kiti, 1993). Tie, kurių savivertė stipriai išreikšta ir tvirta, taip pat rečiau teisina save (Holland ir kiti, 2002).

Tad disonansas iš tiesų kelia įtampą, ypač jei kyla grėsmė savivertės ir orumo jausmui. Tačiau ar būtina vidinė įtampa tam, kad atsirastų nuostatų, kaip poelgio padarinio, efektas? Steele ir jo kolegos (1981) mano, kad taip. Kai alkoholis sumažina disonanso sukeltą nepasitenkinimą, nuostatų, kaip poelgio padarinio, efektas išnyksta. Viename iš savo eksperimentų Steele ir jo kolegos paprašė Vašingtono universiteto studentų parašyti esė, kuriame

būtų palankiai atsiliepiama apie mokesčio už mokslą padidinimą. Studentai sumažino dėl to kilusį disonansą švelnindami savo nusistatymą prieš mokestį už mokslą – *kol* po nemalonių rašinių jie neišgėrė alkoholio, kuris buvo pateiktas kaip alaus ir degtinės degustavimo eksperimento dalis.

„Nuostabu, kad ir po 40 metų nuo pažintinio disonanso teorijos paskelbimo ji tebėra tokia pat stipri ir įdomi."

Socialinės psichologijos ekspertas Jack W. Brehm (1999)

Savęs suvokimas, kai sau neprieštaraujama

Disonansas sukelia nepasitenkinimą, todėl pasielgus prieš savo nuostatas tenka save įtikinėti. Tačiau disonanso teorija negali paaiškinti visų faktų. Kai žmonės gina poziciją, sutampančią ar beveik sutampančią su jų nuomone, procedūros, kurios paprastai sumažina nepasitenkinimą, nuostatų pokyčio nepanaikina (Fazio ir kiti, 1977, 1979). Disonanso teorija taip pat negali paaiškinti per didelio pateisinimo efekto, nes jei sumokama už tai, ką patinka daryti, neturėtų kilti didelė įtampa. O kaip tada, kai veiksmas neprieštarauja jokiai nuostatai – kai, pavyzdžiui, žmonės tėra provokuojami šypsotis arba susiraukti. Čia taip pat neturėtų būti jokio disonanso. Visais šiais atvejais savęs suvokimo teorija yra parengusi atsakymus.

Trumpai tariant, atrodo, kad disonanso teorija sėkmingai paaiškina procesus, kuriuos sukelia aiškiai apibrėžtų nuostatų neatitinkantys veiksmai: mes jaučiame įtampą, o kad ją sumažintume, pradedame atitinkamai koreguoti nuostatas. Taip disonanso teorija aiškina nuostatų *kaitą*. Kai mūsų nuostatos dar nėra apibrėžtos, savęs suvokimo teorija atskleidžia jų *formavimosi* procesą. Veikdami bei mąstydami mes susikuriame lankstesnes nuostatas, kurios lems vėlesnę mūsų elgseną (Fazio, 1987; Roese ir Olson, 1994).

APIBENDRINIMAS
Kodėl elgesys veikia nuostatas?

- Trys konkuruojančios teorijos aiškina, kodėl mūsų veiksmai daro poveikį nuostatoms. *Prisistatymo teorija* teigia, kad žmonės, ypač tikrinantys savo elgesį, kad sudarytų gerą įspūdį, nuostatas pakoreguoja taip, kad atrodytų, jog jos sutampa su veiksmais. Yra pakankamai įrodymų, kad žmonės, viešai reikšdami savo nuostatas, pakoreguoja jas derindamiesi prie klausytojų. Tačiau ši teorija taip pat įrodo, kad nuostatos iš tiesų keičiasi.
- Dvi teorijos teigia, kad veiksmai atitinkamai keičia nuostatas. Pagal disonanso teoriją, nuostatos keičiasi dėl įtampos, kurią patiriame, kai mūsų poelgiai arba svarbūs sprendimai prieštarauja nuostatoms. Kad šią įtampą sumažintume, ieškome vidinių pateisinančių motyvų. *Disonanso teorija*, be to, teigia, kad juo mažiau pateisiname savo nepageidautinus veiksmus išorinėmis aplinkybėmis, juo labiau jaučiamės už juos atsakingi ir juo didesnis disonansas bei nuostatų kaita kyla.
- *Savęs suvokimo teorija* daro prielaidą, kai kai nuostatos silpnos, paprasčiausiai stebime savo poelgius bei aplinkybes, kuriomis jie vyksta, ir atitinkamai vertiname nuostatas. Viena iš įdomesnių savęs suvokimo teorijos išvadų yra „per didelio pateisinimo efektas": atlyginant žmonėms už jų mėgstamą veiklą galima paversti malonumą nuobodžiu darbu (jei šis atlyginimas skatina šią veiklą sieti su atlygiu).
- Faktai patvirtina abiejų teorijų teiginius ir peršа išvadą, kad kiekviena jų apibūdina tai, kas vyksta, esant tam tikroms sąlygoms.

Post scriptum: kaip elgesiu pakeisti save

Jei norite ką nors paversti įpročiu, darykite tai.
Jei nenorite ko nors paversti įpročiu, nedarykite to.
Kad atsikratytumėte įpročio, pakeiskite jį kita veikla.

Epiktetas, graikų filosofas stoikas

Šiame skyriuje aprašytas principas, kad nuostatos kyla iš veiksmų, leidžia daryti svarbią gyvenimišką išvadą: jei norime reikšmingai save pakeisti, nereikia laukti nei nušvitimo, nei įkvėpimo. Kartais reikia tiesiog veikti – pradėti rašyti straipsnį, paskambinti telefonu, aplankyti žmogų – nors mums ir nesinori to daryti. Jacques Barzunas (1975) suvokė, kad veiksmas teikia energijos ir patarė pradedantiems rašytojams dirbti net ir tada, kai sumanymai ir vaizduotė nekelia pasitikėjimo:

> Jei esate per daug kuklūs vertindami save arba pernelyg abejingi savo skaitytojui, iš jūsų vis tiek reikalaujama, kad rašytumėte. Prisiverskite patikėti, kad norite priversti ką nors sutikti su jūsų nuomone; kitaip tariant, pasirinkite tezę ir pradėkite ją detaliai aiškinti ... Iš pradžių tai pareikalaus nedidelių pastangų – tik formulavimo – tačiau vėliau pastebėsite, kad jūsų pretenzingumas tirpsta, o jo vietą užima susidomėjimas. Tema jus užvaldys, kaip užvaldo visus profesionalius rašytojus (p. 173–174).

Nuostatų, kaip veiksmų padarinio, fenomenas nėra nei nelogiškas, nei stebuklingas. Tai, kas mus skatina veikti, taip pat gali skatinti ir mąstyti. Rašydami rašinį ar atlikdami vaidmenis, susiduriame su priešingais požiūriais verčiančiais mus išnagrinėti argumentus, į kuriuos kitu atveju neatkreiptume dėmesio. Taip pat ir informaciją geriausiai atsimename tada, kai esame ją išdėstę savo žodžiais. Štai ką man parašė vienas studentas: „Aš iš tiesų nesupratau savo įsitikinimų tol, kol jų neįvardijau“. Todėl būdamas dėstytojas ir autorius turiu sau priminti, jog neprivalau visada pateikti galutinę išvadą. Geriau skatinti studentus mąstyti, pasitelkus teorijos siūlomas prielaidas ir priverčiant juos aktyviai klausyti bei skaityti. Rašant šias pastabas toks įspūdis stiprėja. Prieš šimtą metų tokią pat išvadą padarė filosofas ir psichologas Williamas Jamesas (1899): „Be reakcijos nebus suvokimo, be tinkamos išraiškos nebus įspūdžio – tai didysis principas, kurio mokytojas privalo niekada nepamiršti“.

„Jei norime nugalėti nemalonius emocinius išgyvenimus, privalome ... šaltakraujiškai išanalizuoti priežastis, kurios skatintų kitokius, priešingus polinkius, kuriuos norime puoselėti.“

William James, *What is an Emotion?* 1884 („Kas yra emocijos?“)

Socialinė įtaka

Iki šiol daugiausia nagrinėjome vidinius reiškinius – kaip mes vienas apie kitą galvojame. Dabar paanalizuokime išorinius reiškinius – kaip bendraujame ir veikiame vieni kitus. Todėl nuo 5 iki 8 skyriaus kalbėsime apie pagrindinę socialinės psichologijos problemą – socialinės įtakos galią.

Kokios yra tos nematomos socialinės jėgos, kurios mus traukia ir stumia? Ar jos galingos? Socialinės įtakos tyrimai apšviečia tas nematomas virveles, kuriomis socialinis pasaulis mus valdo. Šioje dalyje atskleisime tas subtilias jėgas, ypač kultūros įtaką (5 skyrius), socialinio konformizmo poveikį (6 skyrius), įtikinėjimo principus (7 skyrius), dalyvavimo grupės gyvenime pasekmes (8 skyrius) ir bendrą visų šių veiksnių reikšmę kasdienėse situacijose.

Atsižvelgdami į šiuos įtakos veiksnius galėsime geriau suprasti žmonių nuotaikas ir elgesį, lengviau atsispirti nepageidaujamoms manipuliacijoms, būti išmintingesni ir patys „tampyti savo virveles“.

5 Genai, kultūra ir lytis

Kokią įtaką mums daro žmogiškoji prigimtis ir kultūrinė įvairovė?
- Genai, evoliucija ir elgsena
- Kultūra ir elgsena
- *Atkreipkime dėmesį. Kultūrinis gyvūnas*
- *Mokslinių tyrimų išvada. Praeivių prasilenkimas Rytuose ir Vakaruose*

Kaip paaiškinti lyčių panašumus ir skirtumus?
- Savarankiškumas *versus* poreikis būti susijusiam
- Socialinis dominavimas
- Agresija
- Seksualumas

Evoliucija ir lytis: koks elgesys yra natūralus?
- Lytis ir poros pasirinkimo prioritetai
- Mintys apie evoliucinę psichologiją
- *Atkreipkime dėmesį. Evoliucijos mokslas ir religija*
- Lytis ir hormonai

Kultūra ir lytis: kultūros diktatas?
- Skirtingi lyčių vaidmenys skirtingose kultūrose
- Lyčių vaidmenų pokyčiai bėgant laikui
- Bendraamžių perduodama kultūra

Kokią išvadą galime padaryti apie genus, kultūrą ir lytį?
- Biologija ir kultūra
- *Ką slepia moksliniai tyrimai. Alice Eagly apie lyčių panašumus ir skirtumus*
- Situacijos galia ir žmogus

***Post scriptum:* ar turėtume laikyti save socialinio pasaulio produktais, ar architektais?**

„Gimstame vienodi, tampame skirtingi.“

Konfucijus, *The Analects* („Analektai“)

Kitos civilizacijos, esančios už kelių šviesmečių nuo mūsų, mokslininkai, kuriems patikėta ištirti *homo sapiens*, artėdami prie Žemės pajuto kylant jaudulį. Jų tyrimo planas buvo stebėti du atsitiktinai pasirinktus žmones. Pirmasis stebėjimo objektas – Janas, kovingas aštrialiežuvis Los Andželo advokatas, užaugęs Nešvilyje, tačiau persikėlęs į Amerikos Vakarus, nes norėjo patirti „Kalifornijos gyvenimo būdą“. Janas turėjo meilės nuotykį ir išsiskyrė, dabar sėkmingai gyvena su antrąja žmona. Draugai jį apibūdina kaip turintį savo nuomonę, pasitikintį savimi, linkusį konkuruoti ir šiek tiek dominuoti.

Antrasis stebėjimo objektas – japonė Tomoko – gyvena kartu su vyru ir dviem vaikais Japonijos kaime visai netoli nuo abiejų sutuoktinių tėvų namų. Tomoko didžiuojasi, kad yra gera duktė, ištikima žmona ir rūpestinga motina. Draugai ją apibūdina kaip mandagią, malonią, pagarbią, jautrią ir besirūpinančią savo šeima.

Kokias išvadas apie žmogiškąją prigimtį gali padaryti svetimos civilizacijos mokslininkai, stebėdami šią mažą dviejų skirtingų lyčių bei kultūrų žmonių imtį? Ar jie nebandys daryti prielaidų, kad šie du žmonės atsovauja skirtingiems porūšiams? O gal juos nustebins po išoriniais skirtumais slypintys panašumai?

Klausimai, iškilę mokslininkams iš kitos civilizacijos, šiandien aktualūs ir jų kolegoms Žemėje: kuo mes, žmonės, skiriamės? Kuo esame panašūs? Šie svarbiausi socialinę įvairovę atspindintys klausimai tapo, kaip išsireiškė istorikas Arthuras Schlesingeris (1991), „pavojinga mūsų laikų problema“. Ar esame pajėgūs išmokti priimti kultūrinių skirtumų draskomo pasaulio įvairovę, vertinti savo kultūrinį tapatumą ir pripažinti žmogiškojo panašumo laipsnį? Esu įsitikinęs, kad galime. Kad pamatytume, kodėl, panagrinėkime žmonijos evoliucijos ir kultūros ištakas. Ir pasižiūrėkime, kaip tai gali padėti suprasti lyčių panašumus bei skirtumus.

Kokią įtaką mums daro žmogiškoji prigimtis ir kultūrinė įvairovė?

Šiuolaikiniame mąstyme dominuoja du požiūrio į žmogiškuosius panašumus bei skirtumus aspektai: evoliucinis, pabrėžiantis žmonių giminystę, ir kultūrinis, akcentuojantis jų įvairovę. Beveik visi sutinka, kad reikalingi abu: mūsų genai formuoja prisitaikančias smegenis, kurios yra tarsi kietasis diskas, priimantis kultūros programinę įrangą.

Daugeliu svarbių aspektų Janas ir Tomoko labiau panašūs nei skirtingi. Kadangi jie yra vienos didelės šeimos su bendrais protėviais nariai, tai panaši ne tik jų biologija, bet ir elgsena. Kiekvienas iš jų suvokia pasaulį, jaučia troškulį ir išmoksta gimtąją kalbą, naudodamasis vienodais įgimtais mechanizmais. Ir Janui, ir Tomoko labiau patinka saldus nei rūgštus skonis, jie abu optinį spektrą skaido į panašias spalvas. Jie ir jų giminaičiai visame pasaulyje žino, ką reiškia suraukti antakiai ar šypsena.

Janas ir Tomoko – ir visi kiti žmonės – yra socialinės būtybės. Jie jungiasi į grupes, prisitaiko ir pripažįsta socialinio statuso skirtumus. Jie už gera moka geru, baudžia už įžeidimus ir gedi mirus vaikui. Būdami kūdikiai, maždaug 8 mėnesių amžiaus jie pradėjo bijoti nepažįstamų žmonių, o subrendę išmoko palankumo savo grupei. Susidūrę su žmonėmis, kurių nuostatos arba savybės nėra panašios, jie reaguoja atsargiai arba neigiamai. Antropologas Donaldas Brownas (1991, 2000) nustatė kelis šimtus tokių universalių elgsenos ir kalbos modelių.

Ateiviai mokslininkai, kur beužsukę surastų žmones besilinksminančius ir šokančius, besijuokiančius ir verkiančius, dainuojančius ir besimeldžiančius. Visur žmonės labiau linkę gyventi draugėje – šeimose ar grupėse, o ne pavieniui. Visur ir visada šeimos dramos – nuo graikų tragedijų, kinų grožinės literatūros iki meksikiečių muilo operų – pasižymi panašiu siužetu (Dutton, 2006). Tas pat būdinga ir nuotykių istorijoms, kuriose stiprus ir drąsus vyras, padedamas išmintingų senolių, nugali blogį nuostabios moters ar išgąsdintų vaikų džiaugsmui. Šie panašumai apibrėžia mūsų žmogiškąją prigimtį. Žvelgiant giliau, mes iš tiesų visi esame giminaičiai.

Genai, evoliucija ir elgsena

Universalūs poelgiai, apibrėžiantys žmogiškąją prigimtį, kyla iš mūsų biologinio panašumo. Galime sakyti „mano protėviai kilę iš Airijos“ ar „mano šaknys – Kinijoje“ ar „esu italas“, bet antropologai teigia, kad maždaug prieš 100 000 metų visi gyvenome Afrikoje (Shipman, 2003). Dėl klimato kaitos ir galimybių apsirūpinti maistu šie ankstyvieji humanoidai per Afriką migravo į Aziją, Europą, Australiją ir galiausiai į abu Amerikos žemynus. Prisitaikydami prie naujos aplinkos šie pirmieji žmonės išsiugdė skirtumus, kurie, vertinant antropologiškai, yra palyginti neseni ir paviršutiniški. Pavyzdžiui, tų, kurie liko Afrikoje, odos pigmentas buvo tamsesnis – Harvardo psichologas Stevenas Pinkeris vadina tai „apsauga nuo tropikų saulės“ (2002). Tie, kurie nukeliavo toliau į šiaurę nuo ekvatoriaus, įgijo šviesesnę odą, gebančią sintetinti vitaminą D esant mažesniam saulės šviesos kiekiui. Tačiau istoriškai visi esame afrikiečiai.

Iš tiesų buvome afrikiečiai taip neseniai, kad „nepakako laiko sukaupti daug naujų genų variantų“, pastebi Pinkeris (2002, 143). Tad jei mokslininkai, atvykę iš kitos civilizacijos, tyrinėtų mūsų genus, mes, žmonės – netgi

išoriškai skirtingi Janas ir Tomoko – atrodytume stulbinamai panašūs, kaip viengenčiai. Mūsų yra daugiau nei šimpanzių, tačiau genetiškai jos įvairesnės.

natūralioji atranka (*natural selection*) Evoliucijos procesas, kurio metu gamta atrenka savybes, geriausiai padedančias organizmams išgyventi ir daugintis konkrečioje aplinkoje.

Kad paaiškintų mūsų ir visų kitų rūšių savybes, britų gamtininkas Charlesas Darwinas (1859) sukūrė evoliucijos teoriją. Jis patarė sekti paskui genus. Darwinui už idėją, kad **natūralioji atranka** skatina evoliuciją, filosofas Danielis Dennettas (2005) pasiūlė skirti „aukso medalį kaip už geriausią kada nors iškeltą idėją“.

Supaprastinta ši teorija skambėtų taip:

- Individai turi daug skirtingų palikuonių.
- Šie palikuonys varžosi dėl išlikimo savo aplinkoje.
- Tam tikri biologiniai ir elgesio skirtumai padidina jų galimybes daugintis ir išlikti šioje aplinkoje.
- Tie palikuonys, kurie išgyvena, perduoda genus ateinančioms kartoms.
- Taigi laikui bėgant populiacijos savybės gali kisti.

Natūralioji atranka reiškia, kad formuojasi daugiau tam tikrų genų – tų, kurių nulemtos savybės padidina galimybę išgyventi taip ilgai, kad spėtum susilaukti palikuonių ir juos išauklėti. Pavyzdžiui, sniegingoje Arkties gamtoje poliarinių lokių genai, nulemiantys storą maskuojančios baltos spalvos kailį, nugalėjo genetinėje konkurencijoje ir dabar dominuoja. Karštoje dykumų aplinkoje daugelyje rūšių dominuoja genai, programuojantys vasaros įmigį (žiemos miego atitikmuo vasarą). Kalbant biologiškai, svarbiausias gyvenimo tikslas – sulaukti vaikaičių.

evoliucinė psichologija (*evolutionary psychology*) Elgsenos evoliucijos tyrimas, remiantis natūraliosios atrankos principais.

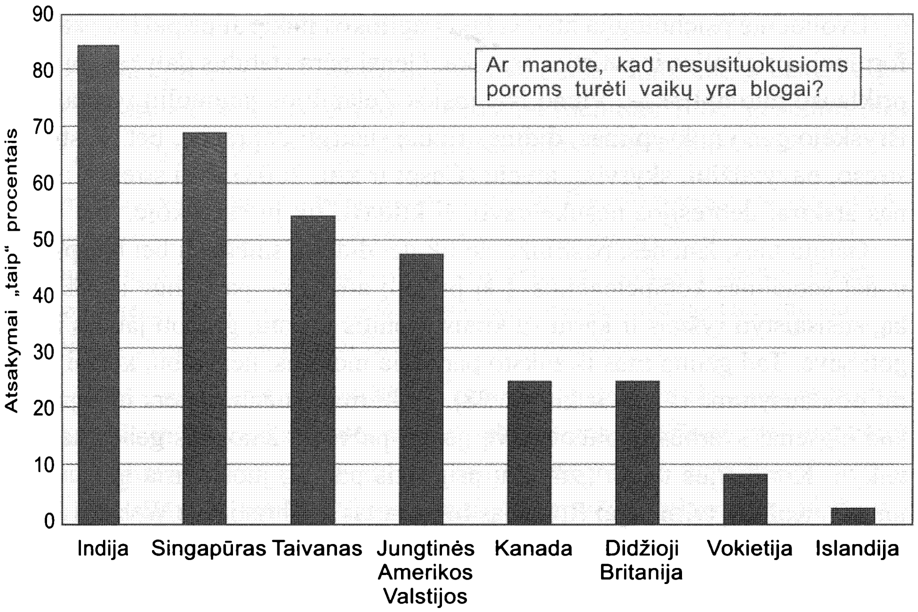
Ilgalaikis ir organizuojantis biologijos principus natūraliosios atrankos procesas dabar tapo ir svarbiu psichologijos principu. **Evoliucinė psichologija** tiria, kaip natūralioji atranka suteikia pirmenybę ne tik konkrečiam kontekstui tinkančioms fizinėms savybėms – poliarinių meškų kailiams, šikšnosparnių garso lokacijai, žmonių gebėjimui skirti spalvas – bet ir psichologinėms savybėms bei socialinei elgsenai, padedančiai genams išlikti bei plisti (Buss, 2005). Evoliuciniai psichologai sako, kad mes, žmonės, esame tokie, kokie esame, dėl to, jog iš mūsų protėvių palikuonių gamta atsirinko tuos, kurie turėjo mūsų savybes – pavyzdžiui, tuos, kurie labiau vertino švelnų maistingą bei kaloringą maistą ir nemėgo kartaus, rūgštaus, dažnai nuodingo prieskonio. Neturintiems šių pomėgių tikimybė išlikti ir savo genais prisidėti prie palikuonių buvo mažesnė.

Būdami judrios genų mašinos, mes nešiojame savo protėvių palikimą – privilegiją prisitaikyti. Ilgimės visko, kas protėviams padėjo išlikti, plisti ir puoselėti savo atžalas, kad jos taip pat galėtų išgyventi ir daugintis. „Širdies paskirtis – varinėti kraują“, – pastebi psichologas Davidas Barashas (2003). „Smegenų paskirtis“, – priduria jis, – valdyti organus ir elgseną „taip, kad evoliucija vyktų maksimaliai sėkmingai. Štai ir viskas.“

„Psichologija stovės ant naujų pamatų.“

Charles Darwin, *The Origin of Species*, 1859 („Rūšių kilmė“)

Evoliucinis požiūris išryškina žmogiškosios prigimties universalumą. Mes ne tik išsaugome pomėgį tam tikram maistui, bet ir panašiai atsakome į štai



5.1 PAVEIKSLAS

Kultūriniai skirtumai

Šie atsakymai į 1997 Gallupo instituto visame pasaulyje atliktą apklausą parodo mūsų kultūrinę įvairovę.

Šaltinis: Gallup ir Lindsey, 1999.

tokius socialinius klausimus: kuo aš turėčiau pasitikėti ir ko bijoti? Kam turėčiau padėti? Kada ir su kuo turėčiau tuoktis? Kam turėčiau paklusti ir ką galiu valdyti? Evoliucinės psichologijos specialistai tvirtina, kad emocijomis ir elgsena išreikšti mūsų atsakymai į šiuos klausimus yra tokie patys, kokie buvo ir mūsų protėvių atsakymai.

Kadangi šios socialinės užduotys bendros visiems žmonėms, visi linkę jas panašiai spręsti. Pavyzdžiui, visi žmonės skirsto kitus pagal jų galią ir socialinę padėtį. Ir visi turi idėjų dėl ekonominio teisingumo (Fiske, 1992). Evoliucinės psichologijos specialistai išryškina šias universalias savybes, atsiradusias natūraliosios atrankos keliu. Tačiau kultūros nustato konkrečias taisykles, kuriomis vadovaujantis reikia spręsti šiuos socialinius gyvenimo klausimus.

„Išsitiesk visu ūgiu, dvikoje beždžione. Ryklys galbūt greičiau plaukia, gepardas greičiau bėga, čiurlys greičiau skrenda, kapucinas mikliau laipioja, dramblys stipresnis, raudonmedis ilgiau gyvens. Tačiau tu esi labiausiai iš visų apdovanotas."

Richard Dawkins,
***The Devil's Chaplain*, 2003**
(„Velnio kapelionas")

Kultūra ir elgsena

Galbūt svarbiausias panašumas ir mūsų, kaip rūšies, skiriamasis bruožas – gebėjimas išmokti ir prisitaikyti. Evoliucija parengė mus kūrybiškai gyventi kintančiame pasaulyje ir prisitaikyti prie aplinkos, pradedant ekvatoriaus džiunglėmis ir baigiant Arkties ledynais. Palyginti su bitėmis, paukščiais ir šunimis, gamta mus laiko už ilgesnio genetikos pavadėlio. Todėl ironiška, kad žmogiškoji biologija sudaro sąlygas kultūrinei įvairovei. Ji leidžia vienos **kultūros** atstovams vertinti tiesumą, skatinti atvirumą ar palankiai žiūrėti į ikivedybinius lytinius santykius, tuo tarpu kitose kultūrose šie dalykai gali būti nepriimtini (žr. 5.1 pav.). Socialinis psichologas Roy Baumeisteris (2005, p. 29) pastebi: „evoliucija sutvėrė mus kultūrai". (Žr. skyrelį „Atkreipkime dėmesį. Kultūrinis gyvūnas")

kultūra
(*culture*)
Didelės žmonių grupės puoselėjami ir naujoms kartoms perduodami ilgalaikiai elgesio modeliai, idėjos, nuostatos ir tradicijos.

„Ginčo dalyviai, palaikantys „prigimties“ pusę, patys save taip prigąsdino genų galia bei neišvengiamumu, kad nepastebėjo svarbiausio dalyko: juk genai yra jų pusėje.“

Matt Ridley, *Nature via Nurture*, 2003 („Prigimtis *via* patirtis“)

Evoliucinė psichologija atsižvelgia į aplinkos įtaką. Ji pripažįsta, kad mus formuoja prigimties ir patirties sąveika. Genai nėra stabilus dalykas. Jų raiška priklauso nuo aplinkos. Vieno Naujosios Zelandijos jaunuolių tyrimo metu išryškėjo geno nukrypimas, didinęs riziką susirgti depresija, bet tik stipraus streso, pavyzdžiui, skyrybų, atveju (Caspi ir kiti, 2003). Nei stresas, nei genas atskirai depresijos nesukeldavo. Ji kildavo tik jų sąveikoje.

Gamta mus, žmones, pasirinko ne tik dėl didelių smegenų bei bicepsų, bet ir dėl socialinės kompetencijos. Į šį pasaulį ateiname pasirengę išmokti kalbą, susisaistyti ryšiais ir kartu su kitais rūpintis maistu, globoti jaunus ir saugoti save. Tad gamta mus iš anksto parengia mokytis, nesvarbu, kokiai kultūrai priklausytume (Fiske ir kiti, 1998). Kultūrinis požiūris, nors ir pripažįsta, kad elgsenai svarbūs evoliucionavę genai, pabrėžia žmogaus gebėjimą prisitaikyti. Konfucijus teigė: „žmonių prigimtis panaši, juos skiria įpročių skirtumai“. Kultūrų tyrinėtojai Ronaldas Inglehartas ir Christianas Welzelis (2005) pastebi, kad skirtingi visi ir likome. Nepaisant švietimo sistemos tobulėjimo, „neiname vientisos globalios kultūros link, nepastebime kultūrų susiliejimo. Kultūrinis visuomenės paveldas – nepaprastai tvarus dalykas“ (p. 46).

atkreipkime dėmesį

Kultūrinis gyvūnas

Aristotelio teigimu, esame socialiniai gyvūnai. Mes, žmonės, bent vienu bruožu esame panašūs į vilkus ir bites: puikiai jaučiamės būdami grupėse ir drauge dirbdami.

Roy Baumeisterio nuomone, esame kažkas daugiau – kultūriniai gyvūnai (taip jis pavadino savo knygą – *The Cultural Animal*, Oxford University Press, 2005). Žmonės labiau negu kiti gyvūnai geba panaudoti kultūros galias gyvenimui pagerinti. Baumeisteris rašo: „Kultūra – geriausia socialumo išraiška“. Kultūrai turėtume dėkoti už tai, kad bendravimui naudojame kalbą, važiuojame viena kelio puse, žiemą valgome vaisius ir už juos bei automobilius atsiskaitome pinigais. Kultūra leidžia išlikti ir daugintis, o gamta apdovanojo mus smegenimis, kurios, kaip niekas kitas, suteikia galimybę būti kultūringais. Kiti gyvūnai taip pat turi kultūros ir kalbos užuomazgų. Buvo pastebėta, kad beždžionės išmoksta nusiplauti maistą, ir šį gebėjimą perduoda savo palikuonims. Šimpanzės šiek tiek geba kalbėti. Tačiau nė viena rūšis nepajėgia iš kartos į kartą kaupti pažangios patirties taip, kaip žmonės. Mūsų protėviai XIX a. neturėjo automobilių, vandentiekio namuose, elektros, oro kondicionierių, interneto, multimedijos grotuvų, lipnių lapelių. Už tai, kad šiandien visa tai turime, reikėtų dėkoti kultūrai. Intelektas skatina naujovių kūrimą, o kultūra leidžia joms plisti – paskleisti informaciją ir naujoves laike bei erdvėje.

Baumeisteris pastebi, kad darbo pasidalijimas – „dar vienas didžiulis ir galingas kultūros pranašumas“. Vieni iš mūsų dirba žemės ūkyje, stato namus, o kiti – skaitantys šią knygą – mėgaujasi jų darbo vaisiais. Iš tikrųjų knygos taip pat yra darbo pasidalijimo kultūros pavyzdys. Nors tik vieno laimingojo pavardė yra ant šios knygos viršelio, iš tikrųjų ją kūrė tyrinėtojų, apžvalgininkų, padėjėjų, redaktorių komanda. Knygos ir kitos naujosios informacijos sklaidos priemonės tampa žinių, kurios yra galinga pažangos jėga, platinimo būdu.

Baumeisteris daro išvadą, kad „kultūra yra iškirtinė žmogaus ypatybė. Kultūra padeda mums tapti kažkuo daugiau negu talentų, pastangų, kitų individualių bruožų visuma. Kultūra – didžiausia dovana, kokią esame gavę ... Pavieniui būtume tik neprotingi gyvuliai, palikti aplinkybių valiai. Drauge galime išlaikyti sistemą, leidžiančią pagerinti gyvenimą sau, savo vaikams ir tiems, kurie ateis po mūsų.“

Kultūrinė įvairovė

Kalbų, papročių ir elgsenos ypatumų įvairovė perša mintį, kad iš esmės elgsena ne nustatyta iš anksto, bet programuojama sociumo. Todėl genetinis pavadėlis gana ilgas. Štai ką teigė sociologas Ianas Robertsonas (1987):

> Amerikiečiai valgo austres, tačiau nevalgo sraigių. Prancūzai valgo sraiges, tačiau nevalgo skėrių. Zulusai valgo skėrius, tačiau nevalgo žuvies. Žydai valgo žuvį, tačiau nevalgo kiaulienos. Indusai valgo kiaulieną, bet nevalgo jautienos. Rusai valgo jautieną, bet nevalgo gyvačių. Kinai valgo gyvates, bet nevalgo žmonių. Naujosios Gvinėjos Jalė genčiai žmogiena yra delikatesas. (p. 67)

Jei visi gyventume homogeniškose etninėse grupėse atskiruose pasaulio regionuose, kaip kai kurios tautos vis dar tebegyvena, kultūrinė įvairovė būtų mažiau susijusi su mūsų kasdieniu gyvenimu. Japonijoje, turinčioje 127 milijonus gyventojų, iš kurių 126 milijonai yra japonai, kultūriniai skirtumai nežymūs. Priešingai yra Niujorke, kur dauguma gyventojų susiduria su šiais skirtumais keletą kartų per dieną, nes iš 8 milijonų miesto gyventojų trečdalis gimę užsienyje, ir nė viena etninė grupė mieste nesudaro daugiau kaip 35 proc.

Kultūrinė įvairovė mus supa vis glaudžiau. Pasaulis darosi panašus į didžiulį kaimą, kurio gyventojai vieni su kitais susisiekia elektroniniu paštu, reaktyviniais lėktuvais ir tarptautine prekyba. „Amerikietiškus“ džinsus 1872 m. išrado emigrantas iš Vokietijos Levi Straussas, viename Prancūzijos miestelyje išrastą medvilninį audinį panaudojęs *genes* stiliaus kelnėms, kurias dėvėjo Genujos jūreiviai (Legrain, 2003). Nuo Shakespeare „Antonijaus ir Kleopatros“, Verdžio „Aidos“ iki Forsterio „Kelionės į Indiją“ mene ir literatūroje atsispindi nuostabi kultūrų sąveika. Mūsų dienomis nežinomas „pranašas“ pasakė, kad niekas taip neapibūdina globalizacijos, kaip princesės Dianos mirtis: „Anglijos princesė su savo egiptiečiu draugu patenka į autoavariją Prancūzijos tunelyje, važiuodami vokišku automobiliu su olandišku varikliu, kurį vairuoja belgas, išgėręs per daug škotiško viskio. Juos japoniškais motociklais lydi italų paparaciai. Sužalotuosius braziliškais vaistais gydo amerikietis gydytojas.“ Įvairiose tautose egzistuoja kultūrinė įvairovė. Pavyzdžiui, JAV Naujosios Anglijos regiono gyventojai vertina liberalumą ir autonomiją (Niu Hempšyro valstijos devizas – „Gyventi laisvam arba mirti“), tuo tarpu pietinėse valstijose labiau vertinami žmogiška šiluma, bendradarbiavimas ir geras vardas (Plaut ir kiti, 2002).

Kitokia kultūra kartais gali priblokšti. Amerikiečiai vyrai gali nejaukiai pasijusti, kai Artimųjų Rytų valstybių vadovai, sutikdami JAV prezidentą, bučiuoja jį į skruostą. Vokiečių studentui, neįpratusiam dažnai bendrauti su *ponu profesoriumi*, gali atrodyti keista, kad tame universitete, kuriame aš dirbu, dėstytojų kabinetų durys visada atviros studentams. Iranietė studentė, pirmą kartą Amerikoje apsilankiusi greitojo maisto restorane *McDonald's*, ilgai rausiasi popieriniame maišelyje, ieškodama valgymo įrankių, kol susivo-

kia, kad kiti lankytojai keptus bulvių šiaudelius ima pirštais. Daugelyje pasaulio vietovių geriausios jūsų ir mano manieros būtų etiketo pažeidimas. Japonijoje besilankantys užsieniečiai sunkiai perpranta socialinio žaidimo taisykles – kada nusiauti batus, kaip įsipilti arbatos, kada teikti dovanas ir kada jas išvynioti, kaip elgtis su aukštesnės ar žemesnės socialinės padėties asmeniu.

Migrantai ir pabėgėliai dabar labiau nei bet kada sumaišo kultūras. „Rytai yra Rytai, o Vakarai yra Vakarai, ir niekada jie nesusitiks", rašė XIX a. britų rašytojas Rudyardas Kiplingas. Tačiau šiandien Rytai ir Vakarai, Pietūs ir Šiaurė susitinka nuolatos. Italija tapo namais daugeliui albanų, Vokietija – turkams, Anglija – pakistaniečiams, o iš to kilo ir draugystė, ir konfliktai (pastaruosius atspindi sprogimai Londono metro 2005 m. liepos mėnesį). Vienas iš šešių kanadiečių, vienas iš dvylikos amerikiečių yra imigrantas. Dirbdami, žaisdami ir gyvendami su skirtingų kultūrų žmonėmis, geriau galime suprasti, kokią įtaką mums daro mūsų kultūra, ir gerbti kultūrų skirtumus. Jei norime, kad konfliktų padalytame pasaulyje įsivyrautų taika, turime gerbti skirtumus ir vertinti panašumus.

Normos: laukiamas elgesys

normos
(*norms*)
Priimtino ir laukiamo elgesio taisyklės. Normos *nurodo*, kaip „dera" elgtis. (Kitaip sakant, normos *apibrėžia* daugumos elgesį, – tai, kas yra *normalu*.)

Sprendžiant iš etiketo taisyklių, visose kultūrose galioja tam tikras deramo elgesio modelis. Šiuos socialinius lūkesčius arba **normas** dažnai laikome neigiama, įkalinančia ir verčiančia aklai tęsti tradicijas jėga. Normos iš tiesų varžo ir kontroliuoja – taip sėkmingai ir taip subtiliai, kad jų beveik nejaučiame. Kaip žuvis vandenyje, taip kiekvienas iš mūsų esame pasinėrę į savo kultūrą ir, norėdami suprasti jos įtaką, privalome iš jos ištrūkti. „Kai matome olandus elgiantis taip, ką užsieniečiai pavadintų olandišku stiliumi – sako olandų psichologai Willemas Koomenas ir Antonas Dijkeras (1997), – mes dažnai net nepagalvojame, kad šitoks elgesys tikrai būdingas olandams."

Nėra geresnio būdo pažinti savos kultūros normas, kaip kelionės, leidžiančios pastebėti, kad kas nors elgiasi *vienaip*, o mes – *kitaip*. Gyvendamas Škotijoje savo vaikams turėjau aiškinti, kad europiečiai valgo mėsą laikydami šakutę kairėje rankoje. „Tačiau mes, amerikiečiai, manome, kad mandagu iš pradžių mėsą susipjaustyti, o po to šakutę perimti į dešinę ranką. Sutinku, kad tai nėra efektyvu. Tačiau *mes* valgome šitaip."

Nesutinkantiems su tokiomis normomis jos gali atrodyti nepagrįstos ir varžančios. Daugumai vakariečių musulmonių moterų šydo dėvėjimas atrodo nepagrįstas ir varžantis, tačiau šitaip nemanoma daugumoje musulmoniškų kultūrų. Spektaklis sklandžiai vyksta, jei aktoriai gerai moka vaidmenis. Taip ir socialiniai santykiai reiškiasi sklandžiai, kai žmonės žino, ko kada tikėtis. Normos – tai tarsi socialinių mechanizmų alyva. Neaiškiose situacijose, kai nežinome, kokios normos galioja, mes stebime, kaip elgiasi kiti, ir atitinkamai elgiamės patys.

Įvairios kultūros skiriasi ekspresyvumo ir asmeninės erdvės normomis. Tūlam oficialios elgsenos šiauriečiui ekspresyvios Viduržemio jūros kultū-

ros atstovas gali atrodyti „šiltas, žavus, nedalykiškas ir gaištantis laiką“. Viduržemio jūros kraštų atstovui šiaurės europietis gali atrodyti „dalykiškas, šaltas ir pernelyg galvojantis apie laiką“ (Triandis, 1981). Į oficialią vakarienę vėluojančius Lotynų Amerikos verslininkus gali apstulbinti fanatiškas jų partnerių iš Šiaurės Amerikos punktualumas. Šiaurės amerikiečiai Japonijoje gali pasigesti akių kontakto tarp praeivių. (Žr. skyrelį „Mokslinių tyrimų išvada. Praeivių prasilenkimas Rytuose ir Vakaruose“.)

Asmeninė erdvė – tai tarsi burbulas arba apsauginė zona, kurią susikuriame norėdami išsaugoti distanciją tarp savęs ir kitų. Keičiantis situacijai, kinta ir burbulo dydis. Su nepažįstamais žmonėmis stengiamės išlaikyti maždaug 1,2 m ar didesnį atstumą. Neperpildytuose autobusuose, tualetuose ar bibliotekose saugome savo erdvę ir gerbiame kitų. Draugams leidžiame prieiti arčiau, dažnai per 60–90 cm.

asmeninė erdvė (*personal space*) Apsauginė zona – tai erdvė, kurią norime išsaugoti aplink save. Jos dydis priklauso nuo to, kaip artimai pažįstame esančius šalia.

Žmonės skirtingi: vieniems reikia daugiau asmeninės erdvės, kitiems – mažiau (Smith, 1981; Sommer, 1969; Stockdale, 1978). Amžiaus grupės taip pat skiriasi: suaugusieji stengiasi išlaikyti didesnį atstumą nei vaikai. Vyrai vienas nuo kito laikosi atokiau nei moterys. Dėl nežinomų priežasčių arčiau ekvatoriaus gyvenančioms tautoms būdinga mažesnė asmeninė erdvė, čia mėgstama vienas kitą liesti bei glėbesčiuotis. Pavyzdžiui, britams ir skandinavams patinka didesnis atstumas nei prancūzams ir arabams; Šiaurės Amerikos gyventojai siekia išlaikyti didesnę asmeninę erdvę nei Lotynų Amerikos šalių atstovai.

Kad pamatytumėte, kaip veikia įsibrovimas į kito žmogaus asmeninę erdvę, pažaiskite žaidimą „erdvės pažeidėjas“. Atsisėskite arba atsistokite maždaug per 30 cm nuo draugo ir pradėkite pokalbį. Stebėkite, ar pašnekovas muistosi, žiūri šalin, atsitraukia ar kitaip išsiduoda, kad jaučia diskomfortą? Tai yra sujaudinimo, kurį pastebėjo įsibrovimą į asmeninę erdvę tiriantys mokslininkai, požymiai (Altman ir Vinsel, 1978).

„Mano asmenybė prasideda maždaug 30 colių priešais mano nosį.“
W. H. Auden, 1907–1973

Kultūriniai panašumai

Kultūrų skirtumus apsprendžia žmogaus gebėjimas prisitaikyti. Tačiau po plonu kultūrinių skirtumų sluoksniu tarpkultūriniai psichologai įžvelgia „esminį universalumą“ (Lonner, 1980). Kadangi priklausome tai pačiai rūšiai, procesai, kuriais grindžiami skirtingi poelgiai, visur daugmaž vienodi. Sulaukę 4 ar 5 metų vaikai pradeda „protauti“, t. y. pradeda nutuokti, ką galvoja kiti (Norenzayan ir Heine, 2005). Jei jie mato, kaip iš kito vaiko jam nepastebint paimamas žaislas, nepriklausomai nuo kultūros geba numanyti, kad tas vaikas *galvos*, jog žaislas vis dar ten pat.

Universaliosios draugiškumo normos. Visame pasaulyje žmonės laikosi giminingų draugystės normų. Atlikę tyrimus Didžiojoje Britanijoje, Italijoje, Honkonge ir Japonijoje, Michaelas Argyle ir Monika Henderson (1985) išskyrė keletą kultūrinių normų skirtumų, apibrėžiant draugo vaidmenį.

mokslinių tyrimų išvada

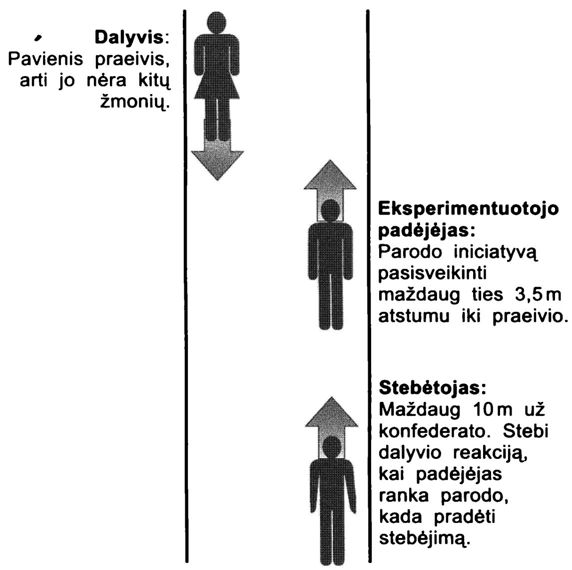
Praeivių prasilenkimas Rytuose ir Vakaruose

Mano universitete ir tame mieste, kuriame gyvenu, paprastai žmonės prasilenkdami pažvelgia vienas kitam į akis ir nusišypso. Britanijoje, kurioje praleidau du metus, tokie mikrosusidūrimai pasitaiko rečiau. Europiečiui mūsų pasisveikinimas prasilenkiant gali atrodyti šiek tiek neprotingas ir nepagarbus asmens privatumui. O Vidurio Vakarų Amerikoje akių kontakto vengimas, sociologų vadinamas „pilietiniu neatidumu", gali būti palaikytas abejingumo demonstravimu.

Norėdama išmatuoti kultūrų skirtumus praeiviams prasilenkiant, Mileso Pattersono ir Yuichi Iizuka (2006) vadovaujama tarptautinė mokslininkų grupė atliko paprastą eksperimentą Jungtinėse Valstijose ir Japonijoje. Jame patys to nežinodami dalyvavo 1000 amerikiečių ir japonų pėsčiųjų. Šis tyrimas iliustruoja, kaip socialiniai psichologai kartais atlieka tyrimą natūraliomis sąlygomis. Kaip matome 5.2 pav., eksperimentuotojo padėjėjas, maždaug už 12 pėdų pamatęs ateinantį pėsčiąjį, gali pasirinkti vieną iš trijų elgesio variantų: 1) *vengimą* (žiūri tiesiai į priekį); 2) *žvilgtelėjimą* į žmogų mažiau negu sekundę; 3) *žvilgsnį* ir *šypseną*. Iš paskos einantis stebėtojas fiksuoja pėsčiojo reakciją. Ar jis pažvelgs į padėjėją? Ar nusišypsos? Ar linktelės galvą? Ar pasisveikins žodžiu? (Padėjėjas atsitiktinai pasirinkdavo vieną iš trijų elgesio variantų. Stebėtojas nežinojo, kaip jis pasielgs. Taip buvo sukurtos „aklos" eksperimento sąlygos.)

Galima būtų tikėtis, kad nepriklausomai nuo kultūros pėstieji turėtų pažvelgti, nusišypsoti, linktelėti galvą ir pasisveikinti su tuo praeiviu, kuris pirmasis taip pasielgs, ypač jei tai – moteris. 5.3 pav. matome, kad kultūrų skirtumai buvo pritrenkiantys. Tyrimo grupės hipotezė pasitvirtino: atsižvelgiant į didesnę japonų pagarbą privatumui ir kultūrinį jų santūrumą bendraujant su išorinėmis grupėmis, amerikiečiai buvo daug dažniau linkę nusišypsoti praeiviui, linktelėti galvą ar pasisveikinti su juo.

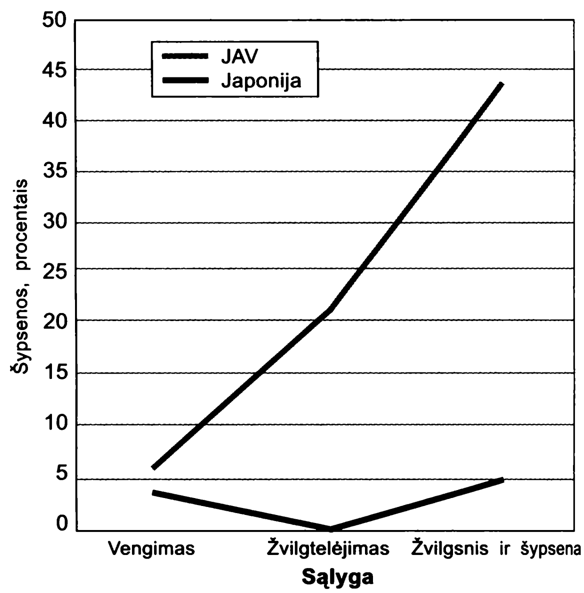
Mokslininkai daro išvadą, kad Japonijoje „nėra spaudimo atsakyti į praeivio šypseną, nes su juo nepalaikomi jokie santykiai ir nėra įsipareigojimo atsiliepti į jo pasveikinimą". Amerikoje, priešingai, yra norma atsakyti į draugiškumo apraišką.



5.2 PAVEIKSLAS

Praeivių prasilenkimo iliustracija

Šaltinis: Patterson ir kiti, 2006.



5.3 PAVEIKSLAS

Amerikiečių ir japonų pėsčiųjų reakcija

Šaltinis: pagal Patterson ir kiti, 2006.

Pavyzdžiui, Japonijoje ypač svarbu netrikdyti draugo, viešai jį kritikuojant. Tačiau taip pat yra ir akivaizdžiai universalių normų: gerbti draugo asmeninį gyvenimą; kalbantis žiūrėti į akis; neatskleisti jo paslapčių.

Universalieji bruožai. Visame pasaulyje žmonės linkę apibūdinti kitus pagal šias savybes: emocinį stabilumą, draugiškumą, atvirumą, gebėjimą sutarti ir sąžiningumą (John ir Srivastava, 1999; McCrae ir Costa, 1999). Jei testas išmatuoja šiuos „penkis svarbiausius" jūsų asmenybės bruožus, jis pakankamai gerai apibūdina jūsų asmenybę, kad ir kur gyventumėte.

Dar daugiau. Neseniai 49 šalyse atliktas tyrimas atskleidė, kad įvairiose tautose penkis svarbiausius asmenybės bruožus (pavyzdžiui, sąžiningumą ir ekstraversiją) žmonės vertina ne taip skirtingai, kaip mano daugelis (Terracciano ir kiti, 2005). Australai save laiko nepaprastai draugiškais. Vokiškai kalbantys šveicarai save laiko labai sąžiningais. Kanadiečiai save vadina maloniais. Iš tikrųjų šie nacionaliniai stereotipai yra perdėti – tikrieji skirtumai visai nedideli.

Universalieji socialiniai įsitikinimai. Honkongo socialinės psichologijos ekspertai Kwokas Leungas ir Michaelas Harrisas Bondas (2004) teigia, kad yra ir penki universalieji socialiniai įsitikinimai. Jie atliko tyrimus 38-iose šalyse ir priėjo išvadą, kad savo kasdieniame gyvenime žmonės taiko šias socialines sampratas: cinizmą, socialinį sudėtingumą, atpildą už stropumą, dvasingumą ir likimą (žr. 5.4 pav.). Savo gyvenimą žmonės reguliuoja pagal šiuos įsitikinimus. Cinizmo šalininkai būna mažiau patenkinti gyvenimu, palankiau vertina beatodairišką atkaklumą bei dešiniosios pakraipos politiką. Manantys, kad už stropumą atlyginama, linkę pasišvęsti tyrimams, planavimui ir konkurencijai.

Universaliosios socialinės padėties normos. Rogeris Brownas (1965, 1987; Kroger ir Wood, 1992) pastebėjo dar vieną universalią normą. Kur tik žmonės sukuria socialines hierarchijas, ten jie su aukštesnę padėtį užimančiais žmonėmis kalba taip pat pagarbiai, kaip kalbėdami su nepažįstamais žmonėmis. O su užimančiais žemesnę socialinę padėtį jie kalba familiariau, kreipiasi į juos vardu, tarsi kalbėtųsi su draugu. Pacientai į savo gydytoją krei-

Penki didieji socialiniai įsitikinimai	Klausimyno teiginio pavyzdys
Cinizmas	„Stiprios asmenybės linkusios išnaudoti kitus."
Socialinis sudėtingumas	„Reikalus reikia spręsti atsižvelgiant į konkrečias aplinkybes."
Atpildas už stropumą	„Pavyks, jei iš tiesų pasistengsi."
Dvasingumas	„Tikėjimas stiprina psichikos sveikatą."
Likimas	„Nuo likimo priklauso žmogaus sėkmės ir nesėkmės."

5.4 PAVEIKSLAS
Leungo ir Bondo universalieji socialiniai įsitikinimai.

piasi „daktare", o gydytojai dažnai atsako kreipdamiesi į pacientą vardu. Studentai ir profesoriai paprastai bendrauja irgi panašiai, t. y. nelygiaverčiai.

Daugumoje kalbų galimos dvi antrojo asmens įvardžio formos: pagarbi ir familiari (pavyzdžiui, *Sie* ir *du* vokiečių kalboje, *vous* ir *tu* – prancūzų, *usted* ir *tu* – ispanų). Familiariąją formą žmonės paprastai vartoja bendraudami su artimaisiais (ne tik su artimais draugais ar šeimos nariais, bet ir kalbėdami su vaikais bei šunimis) ir pavaldiniais. Vokietis vaikas jaučiasi pamalonintas, kai nepažįstami žmonės į jį kreipiasi ne įvardžiu „du", bet „Sie".

Knygoje *The Female Eunuch* („Moteris eunuchė") Hermaine Greer atkreipia dėmesį, kaip meilės kalboje moteris yra sumenkinama iki maisto ir gyvūnėlių lygmens – ėriukas, cukrelis, pyragiukas, katytė, vištytė.

Šis pirmasis Browno universaliosios normos aspektas – kad *kreipinio forma atspindi ne tik socialinį atstumą, bet ir socialinę padėtį* – koreliuoja su antruoju aspektu: *pereiti prie familiaresnio kreipinio paprastai pasiūlo aukštesnio socialinio statuso asmuo.* Europoje, kur dauguma porų savo bendravimą pradeda mandagiu, oficialiu „jūs" ir vėliau pereina prie artimesnio „tu", kažkas privalo parodyti iniciatyvą didesniam artimumui. Kaip manote, kas tą padaro? Atsiradus palankiam momentui vyresnis, turtingesnis ar žinomesnis iš judviejų gali pasakyti: „Kreipkimės vienas į kitą „tu".

Ši norma prasiskverbia į visas artimumo raiškos formas, ne tik į kalbą. Labiau priimtina skolintis rašiklį iš draugo, pavaldinio arba uždėti ranką jam ant peties, negu taip atsainiai elgtis su nepažįstamais žmonėmis ar viršininkais. Panašiai ir universiteto, kuriame dirbu, prezidentas pirmas pasikviečia dėstytojus į savo namus, o tik paskui šie pasikviečia jį. Taigi artimumą reguliuoja aukštesnę padėtį užimantis asmuo.

Kraujomaišos tabu. Nors skirtingose kultūrose normos skiriasi, žmonės turi kai kurių bendrų taisyklių. Tėvai negali turėti lytinių santykių su savo vaikais, o artimi broliai ir seserys – vieni su kitais. Atrodo, šis tabu pažeidžiamas dažniau nei kažkada manė psichologai, tačiau ši norma vis dar yra visuotinė. Turėdami galvoje biologines kraujomaišos bausmes, evoliucinės psichologijos specialistai puikiai supranta, kodėl žmonės visame pasaulyje prieš ją nusiteikę.

Karo normos. Yra netgi tarpkultūrinės normos, kaip kariauti. Žudant priešus galioja taisyklės, kurių laikomasi šimtmečius. Priimta dėvėti uniformas, pagal kurias galima atskirti karius, pasiduoti pakeliant rankas aukštyn, humaniškai elgtis su belaisviais (jei kariai nenužudomi, kol spėja pasiduoti, vėliau reikia juos maitinti). Nors šios normos tarpkultūrinės, jos nėra universalios. Kai Irako pajėgos jas sulaužė ir puolė iškėlę baltas vėliavas bei surengė pasalas perrengę karius civilių drabužiais, Jungtinių Valstijų karo atstovas pareiškė, kad „abu šie veiksmai – rimčiausi karo taisyklių nesilaikymo pavyzdžiai" (Clarke, 2003).

Taigi vienos normos būdingos tik tam tikrai kultūrai, kitos – universalios. Kultūros galia pasireiškia kintančiomis normomis, nors daug lemia genetinis polinkis arba, kitaip tariant, žmogiškoji prigimtis, kuria galima pa-

aiškinti kai kurių normų universalumą. Taigi prigimtį galime priimti kaip universalų dalyką, o patirtį – kaip kultūriškai specifišką.

Iki šiol šiame skyriuje teigėme, kad esame biologiniai giminės, nes priklausome vienai žmonių šeimai. Pripažinome, kad egzistuoja kultūrų įvairovė. Taip pat pastebėjome, kaip skirtingose kultūrose galioja skirtingos normos bei vaidmenys. Prisiminkime, kad svarbiausias socialinės psichologijos tikslas - ne sudaryti skirtumų sąrašą, o išsiaiškinti universalius elgsenos principus. Mus domina tai, ką tarpkultūrinės psichologijos tyrinėtojas Walteris Lonneris (1989) vadina „universaliąja psichologija – psichologija, kuri būtų tokia pat pagrįsta ir prasminga Omahoje ar Osakoje, kaip ir Romoje ar Botsvanoje".

„Esu tikras, kad [jei] šiuolaikinė psichologija būtų išsivysčiusi, tarkime, Indijoje, psichologai būtų atradę daugumą tų principų, kuriuos atrado vakariečiai."
Tarpkultūrinės psichologijos specialistas
John E. Williams (1993)

Nuostatos ir elgsena skirtingose kultūrose visada skirsis, tačiau nuostatų poveikio elgsenai mechanizmai skiriasi kur kas mažiau. Nigerijoje ir Japonijoje paauglių vaidmuo apibrėžiamas kitaip nei Europoje ir Šiaurės Amerikoje, tačiau visose kultūrose lūkesčiai vaidmenų atžvilgiu daro įtaką socialiniams santykiams. Beveik prieš šimtą metų G. K. Chestertonas rašė: jei kas nors „suprato, kodėl Bondo gatvėje žmonės dėvi juodas skrybėles, turėjo taip pat suvokti, kodėl Timbuktu žmonės puošiasi raudonomis plunksnomis".

APIBENDRINIMAS
Kokią įtaką mums daro žmogiškoji prigimtis ir kultūrinė įvairovė?

- Kuo mes, žmonės, esame panašūs ir kuo skiriamės, ir kodėl? Evoliucinės psichologijos mokslininkai tiria, kaip natūralioji atranka skatina elgesio bruožus, nuo kurių priklauso genų perdavimas. Nors evoliucijos palikimo dalis yra žmogui būdingas gebėjimas išmokti ir prisitaikyti (ir todėl skirtis vienas nuo kito), *evoliucinis požiūris* pabrėžia gimininguma, kurį sąlygoja mūsų bendra žmogiškoji prigimtis.
- *Kultūrinis požiūris* išryškina žmonių įvairovę – elgseną, idėjas bei tradicijas, padedančias apibrėžti grupę ir perduodamas iš kartos į kartą. Skirtingų kultūrų požiūrių bei elgsenos įvairovė byloja, kokią įtaką mums daro kultūrinės normos bei vaidmenys. Tarpkultūrinės psichologijos specialistai bando išsiaiškinti žmonių „esminį universalumą". Nepaisant skirtumų, kultūros turi tam tikrų bendrų normų, pavyzdžiui, draugo privatumo gerbimas, kraujomaišos tabu.

Kaip paaiškinti lyčių panašumus ir skirtumus?

Ir evoliucinės, ir tarpkultūrinės psichologijos specialistai mėgina paaiškinti lyčių skirtumus. Prieš pradėdami nagrinėti jų požiūrius, žvilgtelėkime į esminius klausimus: kiek mes, vyrai ir moterys, esame panašūs? Kiek skiriamės? Ir kodėl?

Žmonių įvairovę apibūdina daugybė dimensijų. Ūgis, svoris, plaukų spalva - tai tik kelios iš jų. Tačiau savojo Aš sampratai ir socialiniams santykiams apibrėžti svarbiausios dimensijos yra rasė ir ypač – lytis, tad žmonės pir-

miausia jas ir suvokia (Stangor ir kiti, 1992). Kai gimėte, visi pirmiausia norėjo sužinoti, „berniukas ar mergaitė?“ Kai gimsta vaikas hermafroditas, turintis vyriškų ir moteriškų lytinių organų derinį, ir šeima, ir gydytojai tradiciškai jaučia poreikį nustatyti tikrąją vaiko lytį ir chirurgiškai panaikinti dviprasmiškumą. Tiesa paprasta: kiekvienas *privalo* turėti lytį. Tarp nakties ir dienos yra prieblanda. Tačiau tarp vyro ir moters, kalbant sociologiškai, iš esmės nėra nieko.

lytis
(*gender*)
Psichologijoje – biologinės arba socialiai sąlygojamos savybės, pagal kurias žmonės apibrėžia vyrą ir moterį.

9 skyriuje nagrinėsime, kaip rasinė ir lytinė priklausomybė veikia kitų žmonių požiūrį į mus bei elgesį su mumis. O dabar panagrinėkime tik **lyčių** savybes. Kokie poelgiai universalūs vyrams? O moterims?

„Iš 46 žmogaus genomo chromosomų 45 yra belytės“, – pastebi Judith Rich Harris (1998). Tad vyrai ir moterys panašūs pagal daugelį fizinių savybių, pavyzdžiui, pagal amžių, kada pradeda sėdėti, vaikščioti, kada ima dygti dantys. Jie panašūs ir daugeliu psichologinių savybių – žodynu, kūrybingumu, intelektu, savivertės ir laimės pojūčiu. Vyrai ir moterys vienodai jaučia, ilgisi, beprotiškai myli savo vaikus, panašios ir jų smegenys (nors vyrai turi daugiau neuronų, o moterys daugiau neuroninių ryšių). Taigi „priešinga lytis“ iš tiesų yra beveik identiška.

Bet ar turėtume daryti išvadą, kad vyrai ir moterys yra iš esmės tokie patys, išskyrus kai kuriuos anatominius keistumus, kurie svarbūs tik ypatingais atvejais? Iš tiesų skirtumų yra, ir būtent jie, o ne daugybė panašumų, užvaldo mūsų dėmesį ir atrodo reikšmingi. Ir moksle, ir kasdieniame gyvenime skirtumai žadina susidomėjimą. Palyginti su vyrais, statistinė moteris

- turi 70 proc. daugiau riebalų ir 40 proc. mažiau raumenų, yra apie 12 cm žemesnė ir sveria apie 20 kg mažiau;
- jautresnė kvapams bei garsams;
- dvigubai pažeidžiamesnė nerimo bei depresijos.

Net ir pagal fizines savybes individualūs skirtumai tarp vyrų ir individualūs skirtumai tarp moterų gerokai pranoksta lyčių skirtumus. Dono Schollanderio pasaulio rekordas, kai per 1964 metų Olimpines žaidynes jis 400 metrų laisvu stiliumi nuplaukė per 4 minutes ir 12 sekundžių, 2000-jų olimpiadoje jam tebūtų leidęs užimti septintą vietą tarp moterų, o nuo vyrų nugalėtojo Brooke Bennetto jis būtų atsilikęs 7 sekundėmis.

Palyginti su moterimis, statistinis vyras

- lėčiau subręsta (dvejais metais), tačiau anksčiau miršta (vidutiniškai pasaulyje – penkeriais metais);
- jam tris kartus dažniau diagnozuojamas ADHD (dėmesio stokos ir hiperaktyvumo sutrikimas), jis keturis kartus labiau linkęs į savižudybę, penkis kartus labiau tikėtina, kad jį nutrenks žaibas;
- dažniau geba krutinti ausis.

XX a. aštuntajame dešimtmetyje mokslininkai nerimavo, kad šitokie lyčių skirtumų tyrimai gali sustiprinti stereotipus. Ar lyčių skirtumai bus laikomi moterų trūkumais? Nors duomenys patvirtina kai kuriuos stereotipus apie moteris – kad jos mažiau fiziškai agresyvios, globėjiškesnės ir socialiai jautresnės, – šioms savybėms džiaugsmingai pritaria ne tik daugelis feminisčių, dauguma žmonių jas laiko vertingomis (Prentice ir Carranza, 2002;

Swim, 1994). Todėl nenuostabu, kad daugumos žmonių įsitikinimai bei jausmai moterims *palankesni* nei vyrams (Eagly, 1994; Haddock ir Zanna, 1994).

Palyginkime vyrų ir moterų socialinius ryšius, dominavimą, agresyvumą ir seksualumą. Aprašę šiuos skirtumus galėsime gilintis, kaip jie aiškintini evoliuciniu ir kultūriniu požiūriais. Ar lyčių skirtumai atspindi natūraliosios atrankos tendencijas? Ar šie skirtumai yra kultūros – vaidmenų, kuriuos dažnai vaidina vyrai bei moterys, ir situacijų, kuriose jie veikia, – atspindys? O gal lytį formuoja ir genai, ir kultūra?

„Nereikėtų nuogąstauti dėl tiesmukiško rasinių bei lyčių skirtumų tyrimo; mokslui nepaprastai reikia gerų darbų, kurie... pasakytų mums, ką privalome padaryti, kad padėtume per mažai atstovaujamiems visuomenės žmonėms pasiekti sėkmę. Negalime kaip stručiai slėpti galvas smėlyje, bijodami socialiai nepatogių atradimų."

Evoliucinės psichologijos specialistė Sandra Scarr (1988)

Savarankiškumas *versus* poreikis būti susijusiam

Pagal laikyseną ir elgseną skirtumas tarp vyrų gali svyruoti nuo nuožmaus konkurencingumo iki švelnaus globėjiškumo. Taip pat skiriasi ir moterys. Neneigdamos šito, psichologės Nancy Chodorow (1978, 1989), Jean Baker Miller (1986) bei Carol Gilligan ir jos bendradarbiai (1982, 1990) priėjo išvadą, kad moterys labiau nei vyrai teikia pirmenybę artimiems, draugiškiems santykiams.

Palyginti su berniukais, mergaitės bendrauja draugiškiau ir žaidžia ne taip agresyviai, pastebi Eleanor Maccoby (2002), remdamasi savo dešimtmečius trukusiais moksliniais lyčių raidos tyrimais. O kai jie bendrauja su savo lyties atstovais, šie skirtumai didėja.

Individualistinėse kultūrose suaugusios moterys labiau linkusios apibūdinti save santykių požiūriu, noriau priima pagalbą, daugiau bendrauja ir yra dėmesingesnės kitų žmonių santykiams (Addis ir Mahalik, 2003; Gabriel ir Gardner, 1999; Tamres ir kiti, 2002; Wathins ir kiti, 1998, 2003). Vyrai dažniau kalba apie užduotis ir santykius su didesnėmis grupėmis, moterys – apie asmeninius santykius (Tannen, 1990). Moterų pokalbiai telefonu su draugėmis trunka ilgiau (Smoreda ir Licoppe, 2000). Dirbdamos kompiuteriu, moterys daugiau laiko sugaišta siųsdamos elektroninius laiškus, kuriuose išreiškia daugiau jausmų (Crabtree, 2002; Thomson ir Murachver, 2001). Grupėse moterys labiau dalijasi savo išgyvenimais ir siūlo didesnę paramą (Dindia ir Allen, 1992; Eagly, 1987). Patyrę stresą, vyrai laikosi principo „kovok arba pabėk". Jų reakcija į grėsmę dažniausiai pasireiškia kova. Beveik visų tyrimų metu, pastebi Shelley Taylor (2002), stresą patyrusios moterys vadovavosi principu „rūpinkis ir susidraugauk"; jos ieško draugų ir šeimos paramos. Tarp pirmakursių studentų 5 iš 10 vyrų ir 7 iš 10 moterų sako, jog *labai* svarbu „padėti tiems, kurie susidūrė su sunkumais" (Sax ir kiti, 2002).

Felicia Pratto ir jos bendradarbiai rašo, kad vyrai turi didesnį polinkį profesijoms, kurios stiprina nelygybę (prokuroro, korporacijos reklamuotojo); moterys linkusios dirbti nelygybę mažinančius darbus (visuomeninio gynėjo, labdaros reklamuotojo). Atlikus darbo prioritetų tyrimus su 640 000 asmenų paaiškėjo, kad vyrai kiek labiau siekia didesnio uždarbio, paaukštinimo pareigose, iššūkių ir valdžios, o moterys labiau vertina darbą pagal darbo laiką, asmeninius ryšius ir galimybę padėti kitiems (Konrad ir kiti, 2000).

„Moters balso kitokybėje glūdi rūpesčio etika."

Carol Gilligan, *In a Different Voice*, 1982 („Kitokiu balsu")

„Priešingai, nei mano daugelis moterų, gana lengva užmegzti ilgalaikius, pastovius, artimus ir abipusį pasitenkinimą teikiančius santykius su bičiuliu. Žinoma, tokiu bičiuliu gali būti tik niufaundlendas."

Dave Barry,
***Dave Barry's Complete Guide to Guys*, 1995**
(„Deivo Berio išsamus vadovas vaikinams")

Iš tiesų daugumoje Šiaurės Amerikos globos sričių (socialinis darbas, švietimas, slauga) moterų dirba gerokai daugiau nei vyrų.

Moterys kaip motinos, dukterys, seserys ir močiutės jungia šeimas (Rossi ir Rossi, 1990). Moterys daugiau laiko praleidžia besirūpindamos ikimokyklinio amžiaus vaikais ir pagyvenusiais tėvais (Eagly ir Crowley, 1986). Palyginti su vyrais, jos perka tris kartus daugiau dovanų ir sveikinimo atvirukų, parašo bemaž keturis kartus daugiau asmeninių laiškų ir 10–20 proc. dažniau skambina į užmiestį draugams, draugėms bei giminėms (Putnam, 2000). Paprašytos parodyti jų asmenybę apibūdinančias nuotraukas, moterys dažniau rodo tėvų nuotraukas bei tas, kuriose jos užfiksuotos su kitais žmonėmis (Clancy ir Dollinger, 1993). Kad būtų patenkintos vedybiniu gyvenimu, moterims ypač svarbus abipusės paramos jausmas (Acitelli ir Antonucci, 1994).

Žinoma, jog šypsomasi priklausomai nuo situacijos. Tačiau daugiau nei 400 tyrimų atskleidė, kad kontaktų poreikį moterys dažniau reiškia šypsena (LaFrance ir kiti, 2003). Pavyzdžiui, Marianne LaFrance (1985), išanalizavusi 9000 universiteto baigimo nuotraukų, ir Amy Halberrstadt bei Martha Saitta (1987), ištyrusios 1100 nuotraukų žurnaluose bei laikraščiuose ir stebėjusios 1300 asmenų prekybos centruose, parkuose bei gatvėse, priėjo išvadą, kad moterys šypsosi dažniau.

empatija
(*empathy*)
Netiesioginis kito žmogaus jausmų išgyvenimas; savęs įsivaizdavimas kito vietoje.

Moterys kur kas dažniau apibūdina save kaip **empatiškas** – gebančias pajusti, ką išgyvena kitas žmogus, džiaugtis su tais, kurie džiaugiasi, ir verkti su tais, kurie verkia. Empatijos skirtumas pastebimas ir laboratorinių tyrimų metu, nors šiek tiek mažiau. Mergaitės labiau įsijaučia reaguodamos į joms rodomas skaidres ar pasakojamas istorijas (Hunt, 1990). Patyrusios slegiančių įspūdžių laboratorinių tyrimų metu ar realiame gyvenime, moterys labiau nei vyrai reiškia empatiją patiriantiems panašius išgyvenimus (Batson ir kiti, 1996). Stebint kitų patiriamą skausmą, moterims suaktyvėja su empatija susiję smegenų centrai, o vyrų smegenys tokių pokyčių nefiksuoja (Singer ir kiti, 2006). Moterys greičiau pravirksta arba prisipažįsta jautriai reaguojančios į kitų sielvartą (Eisenberg ir Lennon, 1983). 12 proc. amerikiečių vyrų ir 43 proc. moterų teigia, kad verkė dėl karo Irake (Gallupo institutas, 2003).

Kaip manote, ar vakarietės moterys labiau pasikliauja individualistine kultūra ir prisiderina prie jos? O gal moterišku ryšiu grindžiama gyvenimo filosofija galėtų padėti į galią orientuotą Vakarų visuomenę (kuriai būdinga nesirūpinimas vaikais, vienišumas ir polinkis į depresiją) transformuoti į dėmesingumą vertinančią visuomenę?

Visa tai padeda paaiškinti, kodėl ir vyrai, ir moterys teigia, kad draugystė su moterimis yra artimesnė, malonesnė ir globėjiškesnė nei draugystė su vyrais (Rubin, 1985; Sapadin, 1988). Norėdami bendrauti su empatišku bei supratingu žmogumi, kuriam galėtų atskleisti savo džiaugsmus bei skausmus, ir vyrai, ir moterys dažniausiai kreipiasi į moterį.

Moterų bei vyrų empatija skiriasi ir tuo, kad moterys paprastai geriau nei vyrai įžvelgia kitų žmonių emocijas. Išanalizavusi 125 vyrų ir moterų jautrumo nežodiniams ženklams tyrimus, Judith Hall (1984) pastebėjo, kad moterys apskritai geriau šifruoja kitų žmonių siunčiamus emocinius signalus. Pavyzdžiui, parodžius dviejų sekundžių filmo ištrauką su prislėgtos moters veidu, moterys tiksliau atspėdavo, ar ji kažką kritikuoja, ar aptaria savo skyrybas.

Moterys taip pat geriau geba *reikšti* emocijas ne žodžiais, teigia Hall. Ypač teigiamas emocijas, tvirtina Erichas Coatsas ir Robertas Feldmanas (1996). Jie paprašė, kad žmonės prisimintų tuos atvejus, kai jautėsi laimingi, liūdni ir pikti. Parodžius penkių sekundžių trukmės neįgarsintus filmukus, kuriuose užfiksuoti pasakojimai apie laimingas akimirkas, stebėtojai kur kas tiksliau galėjo įspėti moterų nei vyrų emocijas. Tačiau vyrai šiek tiek sėkmingiau pastebėdavo pyktį.

Mergaitės yra empatiškesnės ir geriau moka suprasti kitų emocijas, todėl jos rečiau serga autizmu, kurį Simonas Baron-Cohenas (2004, 2005) pavadino „kraštutiniu vyriškuoju protu".

Socialinis dominavimas

Įsivaizduokime du žmones: pirmasis yra „drąsus, autokratiškas, šiurkštus, dominuojantis, valingas, savarankiškas ir stiprus", antrasis – „mylintis, priklausomas, svajingas, emocionalus, nuolankus ir silpnas". Jei pirmasis žmogus jums asocijuojasi su vyru, o antrasis – su moterimi, nesate vieninteliai šitaip galvojantys, sako Johnas Williamsas ir Deborah Best (1990a, 15). Nuo Azijos iki Afrikos, nuo Europos iki Australijos žmonės vyrus laiko veržlesniais, agresyvesniais ir labiau linkusiais dominuoti. Beveik 80 000 žmonių tyrimai 70-yje šalių atskleidė, kad vyrai galią ir laimėjimus laiko svarbesniais dalykais negu moterys (Schwartz ir Rubel, 2005).

Ši nuomonė ir lūkesčiai atitinka realybę. Iš esmės kiekvienoje visuomenėje vyrai socialiai *dominuoja*. Nė vienoje žinomoje visuomenėje moterys nedominuoja (Pratto, 1996). Kaip pamatysime, įvairiose kultūrose lyčių skirtumai yra nevienodi, bet pamažu jie nyksta, nes moterys vis dažniau užima vadovaujančius postus. Tačiau atkreipkime dėmesį į šiuos faktus:

- 2006 metais tik 16 proc. pasaulio įstatymų leidėjų buvo moterys (IPU, 2006).
- Vyrams labiau nei moterims rūpi socialinis dominavimas ir jie labiau linkę remti konservatyviuosius politinius kandidatus bei programas, padedančias išsaugoti grupių nelygybę (Eagly ir kiti, 2003; Sidanius ir Pratto, 1999). 2005 metais amerikiečiai vyrai labiau rėmė mirties bausmę ir karą Irake (Gallup, 2005).
- Vyrai sudaro pusę prisiekusiųjų teisme, tačiau net 90 proc. tarp išrinktų prisiekusiųjų pirmininkų ir daugumą lyderių specialiai suburtose laboratorinėse grupėse (Colarelli ir kiti, 2006; Davis ir Gilbert, 1989; Kerr ir kiti, 1982).
- Moterų atlyginimai industrinėse šalyse vidutiniškai siekia 77 proc. vyrų atlyginimų. Tik apie penktadalį atlyginimų skirtumo galima paaiškinti lyčių išsilavinimo bei darbo patirties skirtumu ir darbo specifika (World Bank, 2003).

Kaip būdinga užimantiems aukštesnę padėtį, vyrai vis dar yra pirmojo pasimatymo iniciatoriai, dažniau vairuoja automobilį ir apmoka didžiąją dalį sąskaitų (Laner ir Ventrone, 1998, 2000).

Vyrų bendravimo stilius atspindi jų socialinę valdžią. Situacijose, kai vaidmenys nėra griežtai apibrėžti, vyrai labiau linkę vadovauti direktyviai, o moterys – demokratiškai (Eagly ir Johnson, 1990). Vyrai puikiai atlieka direktyvių, į užduotis susitelkusių lyderių vaidmenį; moterims geriau sekasi „permainų siekianti" lyderystė, kuriai pirmenybę teikia vis daugiau organizacijų, nes moterys geriau geba suburti komandą ir palaikyti tinkamą klimatą (Eagly ir kiti, 2003; van Engen ir Willemsen, 2004). Vyrai dažniau nei moterys siekia pergalės, pirmavimo ir dominavimo (Sidanius ir kiti, 1994).

Be to, vyrai dažniau rizikuoja (Byrnes ir kiti, 1999). Vieno tyrimo metu buvo analizuojamos 35 000 biržos maklerių ataskaitos. Tyrimas parodė, kad „vyrai daug labiau pasitiki savimi negu moterys" ir atlieka 45 proc. daugiau operacijų biržoje (Barber ir Odean, 2001). Sandoriai kainuoja pinigus, o vyrams prekiauti sekėsi ne geriau negu moterims, todėl jie prarado 2,65 proc., o moterys – tik 1,72 proc. Vyrų sandoriai buvo rizikingesni, ir vyrai labiau dėl to nukentėjo.

Rašydamos moterys dažniau vartoja prielinksnį „su", mažiau kiekybę nusakančių žodžių ir dažniau vartoja esamąjį laiką. Viena kompiuterinė programa, sukurta lyčių skirtumams pagal vartojamus žodžius ir sakinių struktūrą atpažinti, sėkmingai (80 proc. tikslumu iš 920 pozicijų) atpažino britų grožinės ir negrožinės literatūros kūrinių autorių lytį (Koppel ir kiti, 2002).

Kai kurie lyčių skirtumai nekoreliuoja su padėtimi ir galia. Pavyzdžiui, moterys nepriklausomai nuo turimos valdžios linkusios daugiau šypsotis (Hall ir kiti, 2005).

Vyrų bendravimo stilius atspindi savarankiškumo poreikį, o moterų – poreikį būti susijusioms. Vyrai dažniau elgiasi kaip turintys valdžią – kalba kategoriškai, įkyriai pertraukinėja, liečia ranka, dažniau įdėmiai žiūri, mažiau šypsosi (Anderson ir Leaper, 1998; Carli, 1991; Ellyson ir kiti, 1991). Konstatuodamos faktus, moterys stengiasi daryti įtaką ne taip tiesmukai – rečiau pertraukinėja, elgiasi jautriau, mandagiau, ne taip įžūliai.

Tad ar galima pareikšti, kad (prisimenant XX a. dešimtojo dešimtmečio bestselerio pavadinimą) *vyrai kilę iš Marso, o moterys – iš Veneros*? Tiesą sakant, pastebi Kay Deaux ir Marianne LaFrance (1998), vyrų ir moterų kalbėjimo stilius keičiasi priklausomai nuo socialinio konteksto. Didžiąja dalimi stilius, kurį mes laikome būdingu vyrams, iš tiesų būdingas užimantiems aukštą padėtį ir turintiems valdžią žmonėms (ir vyrams, ir moterims) (Hall ir kiti, 2006). Pavyzdžiui, studentai dažniau linksi galvą kalbėdami su profesoriumi negu su savo bendraamžiais, o moterys linksi dažniau negu vyrai (Helweg-Larsen ir kiti, 2004). Vyrai ir aukštą socialinę padėtį užimantys asmenys linkę garsiau kalbėti ir dažniau pertraukinėti (Hall ir kiti, 2005). Be to, žmonės yra skirtingi. Būna dvejojančių ir pagarbiai besielgiančių vyrų ir tiesmukiškų bei kategoriškų moterų. Tad akivaizdu, kad teigdami, esą vyrai ir moterys kilę iš skirtingų planetų, per daug viską supaprastiname.

agresija
(*aggression*)
Fizinis ar žodinis poelgis, kuriuo siekiama ką nors įskaudinti. Laboratorinių eksperimentų metu tai gali pasireikšti piktybiškai sukeliant elektros šoką ar sakant tokius dalykus, kurie turėtų užgauti kito žmogaus jausmus.

Agresija

Agresija psichologai laiko tokį elgesį, kuriuo siekiama įskaudinti. Mūsų pasaulyje medžioklė, muštynės ir karas yra vyriški užsiėmimai. Per apklausas

vyrai dažniau nei moterys prisipažįsta esą agresyvūs. Laboratorinių eksperimentų metu vyrai iš tiesų demonstruoja didesnį agresyvumą, pavyzdžiui, sukeldami, jų manymu, skausmingą elektros šoką (Knight ir kiti, 1996). Kanadoje areštuotų vyrų ir moterų santykis yra 8:1 (Statistics Canada, 2001). Jungtinėse Amerikos Valstijose, kuriose 92 proc. kalinių yra vyrai, šis santykis lygus 10:1 (FBI, 2001). Beveik visi teroristai savižudžiai – jauni vyrai (Kruglanski ir Golec, spaudoje).

Tačiau prisiminkime, kad lyčių skirtumai priklauso ir nuo sąlygų. Provokacija atotrūkį tarp lyčių gali sumažinti (Bettencourt ir Kernahan, 1997; Richardson, 2005). O kalbant apie ne tokias aštrias agresijos formas – tarkime, rankos pakėlimą prieš šeimos narį, fizinį ar žodinį smurtą – paaiškėja, kad moterys nė kiek ne mažiau agresyvios nei vyrai (Björkqvist, 1994; White ir Kowalski, 1994). Iš tiesų, sako Johnas Archeris (2000, 2002, 2004), išanalizavęs daugelio tyrimų rezultatus, moterys gali netgi turėti didesnį polinkį agresyviems veiksmams. Tačiau visame pasaulyje visais laikais vyrai labiau linkę žaloti kitus.

Seksualumas

Požiūrio į seksą bei atkaklumo atžvilgiais taip pat egzistuoja atotrūkis tarp lyčių. Vyrų ir moterų fiziologinės ir žodinės reakcijos į seksualius dirgiklius yra „labiau panašios nei skirtingos“ (Griffitt, 1987). Tačiau pasvarstykime:

- Australijoje atliktoje apklausoje teiginiui „Galiu save įsivaizduoti besijaučiantį (-čią) patogiai ir besimėgaujantį (-čią) „atsitiktiniais“ lytiniais santykiais su įvairiais partneriais“ pritarė 48 proc. vyrų ir 12 proc. moterų (Bailey ir kiti, 2000). Vienas 48 šalyse atliktas tyrimas parodė, kaip skirtingose šalyse skiriasi požiūris į seksualinę laisvę. Pavyzdžiui, suomiai santykinai pakantūs, o Taivano gyventojai labiau palaiko monogaminius santykius (Schmitt, 2005). Bet visose šalyse vyrai, o ne moterys labiau trokšo nevaržomo sekso.
- Neseniai Amerikos švietimo tarybai atlikus daugiau nei ketvirčio milijono aukštųjų mokyklų pirmo kurso studentų apklausą taip pat gauti panašūs duomenys. Teiginiui „Jei du žmonės iš tiesų vienas kitam patinka, nieko bloga, kad tai baigiasi lytiniais santykiais, net jei jie vienas kitą pažįsta labai trumpai“ pritarė 58 proc. vyrų ir tik 34 proc. moterų (Pryor ir kiti, 2005).
- Apklausus 3400 atsitiktinai parinktų 18–59 metų amerikiečių, perpus mažiau (25 proc.) vyrų nei moterų (48 proc.) teigė, kad pirmojo lytinio akto priežastis buvo meilė partneriui. Kaip dažnai jie galvoja apie seksą? „Kasdien“ arba „kelis kartus per dieną“ atsakė 19 proc. moterų ir 54 proc. vyrų (Laumann ir kiti, 1994).

Lyčių skirtumai požiūrio į seksą atžvilgiu persikelia ir į elgseną. „Bet kur pasaulyje, išskyrus keletą išimčių, – rašo tarpkultūrinės psichologijos spe-

cialistas Marshallas Segallas ir jo kolegos (1990, 244), – vyrai dažniau nei moterys yra seksualinių veiksmų iniciatoriai". Palyginti su lesbietėmis, gėjai dažniau teigia, jog juos domina neįpareigojantis seksas, jie labiau reaguoja į vizualius dirgiklius ir jiems labiau rūpi partnerio patrauklumas (Bailey ir kiti, 1994). Amerikoje poromis gyvena 47 proc. lesbiečių ir tik 24 proc. gėjų (Doyle, 2005). „Gėjams nėra būdingas padidintas seksualumas, – pastebi Stevenas Pinkeris (1997). – Tai tiesiog tokie vyrai, kurių geismus sužadina ne moterys, o kiti vyrai."

Iš tiesų, pastebi Roy Baumeisteris ir Kathleen Vohs (spaudoje; Baumeister ir kiti, 2001), vyrai ne tik dažniau svajoja apie seksą, atlaidžiau į jį žiūri bei ieško daugiau partnerių, bet ir greičiau susijaudina, dažniau geidžia sekso, dažniau masturbuojasi, jie sunkiau pakelia viengungystę, rečiau atsisako sekso, dažniau rizikuoja, išleidžia daugiau pinigų lytiniams santykiams bei mėgsta didesnę seksualinę įvairovę. Vienu metu 52 šalyse buvo apklausti 16 288 žmonės, tiriant, kiek sekso partnerių jie geidžia turėti kitą mėnesį. 29 proc. vienišų vyrų ir 6 proc. moterų norėjo daugiau nei vieno partnerio (Schmitt, 2003, 2005). Taigi ir heteroseksualių, ir homoseksualių žmonių apklausų rezultatai buvo beveik identiški (29 proc. gėjų ir 6 proc. lesbiečių norėjo daugiau nei vieno partnerio).

„Seksualumas visur suprantamas kaip kažkas, ką turi moterys ir ko nori vyrai", – teigia antropologas Donaldas Symonsas (1979, p. 253). Todėl nenuostabu, pritariamai sako Baumeisteris ir Vohs, kad visose kultūrose moterų seksualumas vertinamas labiau nei vyrų. Tai atspindi lyčių asimetrija pagal prostituciją ir piršimąsi bei papročiai, kad vyrai dažniausiai siūlo pinigus bei dovanas, dažniau sako komplimentus ar įsipareigoja atsilyginti moteriai už suteiktas seksualines paslaugas. Sekso srityje, pastebi autoriai, moterys retai moka už seksą. Panašiai kaip ir profsąjungos, kurios nepalankiai žiūri į streiklaužius, mažinančius nuolatinių darbuotojų vertę, dauguma moterų nepritaria toms, kurios siūlo „pigų seksą", mažindamos jų pačių seksualumo vertę. Statistikos duomenimis, 185 šalyse, ten, kur vyrų yra mažiau, yra *daugiau* nėščių paauglių – nes kai vyrų trūksta, „moterys konkuruoja viena su kita, siūlydamos pigų – neįpareigojantį – seksą" (Barber, 2000; Baumeister ir Vohs, 2004). Kai moterų mažiau, jų seksualumo vertė išauga, ir jos reikalauja didesnio įsipareigojimo.

Lyčių skirtumą atskleidžia ir seksualinės fantazijos (Ellis ir Symons, 1990). Vyrams skirtuose erotiniuose kūriniuose moterys vaizduojamos nesusaistytos ir valdomos geismo. Meilės romanuose, kurių pagrindinė rinka yra moterys, švelnų vyrą emociškai sudegina jo ištikima meilė romano herojei. Tą pastebėjo ne tik sociologai. „Moteris gali sužavėti keturių valandų filmas su subtitrais, kuriame vyras ir moteris trokšta santykių, tačiau taip jų ir nepasiekia, – pastebi humoristas Dave Barry (1995). – Vyrai šito NEGALI PAKĘSTI. Jie pritars 45 sekundes trunkančiam troškimui, tačiau po to norės, kad visi nusi-

rengtų. O paskui turėtų būti automobilių lenktynės. Filmas, pavadintas „Nuogaliai automobilių lenktynėse“, tikrai būtų populiarus tarp vyrų.“

Kaip detektyvus labiau domina nusikaltimai nei dorybės, taip ir detektyvus psichologus labiau domina skirtumai nei panašumai. Tad prisiminkime: *individualūs* skirtumai yra kur kas didesni nei lyčių skirtumai. Vargu ar galima teigti, kad vyrai ir moterys (nors jie ir skirtingi) atstovauja priešingoms lytims. Jie greičiau skiriasi kaip dvi rankos – panašios, tačiau ne tokios pat, susikibus derančios viena su kita, tačiau atrodančios skirtingai.

APIBENDRINIMAS
Kaip paaiškinti lyčių panašumus ir skirtumus?

- Berniukai ir mergaitės bei vyrai ir moterys panašūs daugeliu požiūrių. Tačiau jų skirtumams skiriamas didesnis dėmesys.
- Socialinės psichologijos specialistai lyčių skirtumus tiria lyginamuoju – *savarankiškumo* ir *poreikio būti susijusiam* – aspektu. Moterys paprastai būna rūpestingesnės, empatiškesnės ir save dažniau apibūdina santykių prasme.
- Be to, vyrai ir moterys skiriasi socialinio dominavimo, agresijos ir seksualumo atžvilgiais. Visose žinomose kultūrose vyrai linkę turėti daugiau socialinės galios. Jie greičiau negu moterys griebiasi fizinės agresijos.
- Seksualumas – dar viena sritis, kurioje pastebimi lyčių skirtumai. Vyrai dažniau inicijuoja seksualinius santykius, jie trokšta turėti daugiau partnerių, o moterų seksualumą labiau įkvepia emocinis potraukis.

Evoliucija ir lytis: koks elgesys yra natūralus?

Aiškinant lyčių skirtumus, dėmesys buvo sutelktas į dvi pagrindines priežastis: evoliuciją ir kultūrą.

„Kaip manote, kodėl vyrai ir moterys skiriasi kaip individualybės, kodėl skiriasi jų interesai ir gebėjimai? Ar dėl to, kad juos taip auklėja, ar dėl biologinių skirtumų?“ Tokią nacionalinę apklausą atliko Gallupo institutas (1990). Tarp 99 proc. atsakiusiųjų į šį klausimą (tikriausiai neabejojant jo prielaidomis) „auklėjimą“ ir „biologinius skirtumus“ nurodė beveik vienodas skaičius respondentų.

Žinoma, biologinių skirtumų nepaneigsi – jie ryškūs. Vyrai turi daugiau raumenų, kurie reikalingi medžiojant; moterys gali maitinti krūtimi. Ar biologiniai lyčių skirtumai apsiriboja tik tokiomis akivaizdžiomis reprodukcijos ir kūno sandaros ypatybėmis? O gal vyrų ir moterų genai, hormonai ir smegenys skiriasi ir tokiais aspektais, kurie sąlygoja elgsenos skirtumus?

Lytis ir poros pasirinkimo prioritetai

Atsižvelgdamas į tai, kad visame pasaulyje lytys skiriasi pagal agresyvumą, dominavimą ir seksualumą, evoliucinės psichologijos specialistas Douglasas Kenrickas (1987) teigė, o vėliau daugelis tai pakartojo, kad „mes negalime pakeisti savo rūšies evoliucijos istorijos, o kai kurie skirtumai tarp mūsų neabejotinai yra šios istorijos funkcija". Evoliucinė psichologija neprognozuoja jokių lyčių skirtumų tose srityse, kuriose jos abi susidūrė su tais pačiais prisitaikymo sunkumais (Buss, 1995b). Abiejų lyčių žmonės į karštį reaguoja prakaituodami, mėgsta panašų maistą, jiems vienodai iškyla pūslės nutrintose vietose. Tačiau evoliucinė psichologija, atsižvelgdama į lytį, gali prognozuoti, kaip skiriasi meilinimosi, poros pasirinkimo ir reprodukcijos atžvilgiu svarbūs elgsenos skirtumai.

Pasvarstykime, pavyzdžiui, vyrų seksualinį iniciatyvumą. Vidutiniškai vyras per savo gyvenimą pagamina daugybę trilijonų spermatozoidų, dėl to sperma, palyginti su kiaušinėliais, yra pigi. (Jei esate vyras, kol perskaitysite šį sakinį, pagaminsite 1000 spermatozoidų.) Be to, kol moteris išnešioja tik vieną vaisių, po to jį maitina, vyras gali platinti savo genus apvaisindamas daugelį moterų. Moterys į vaiko gimimą investuoja mažiausiai devynis mėnesius, o vyrai kartais – tik devynias sekundes.

Tad, teigia evoliucinės psichologijos specialistai, moterys savęs pratęsimui atidžiai ieško sveiko ir galėsiančio išlaikyti partnerio. Vyrai konkuruoja su kitais vyrais dėl galimybės laimėti genų totalizatoriuje. Moterys į reprodukciją žvelgia išmintingai, o vyrai – siekdami gausos. Vyrai ieško derlingos dirvos, kurioje galėtų pasėti savo sėklą. Moterys ieško vyrų, kurie galėtų padėti joms rūpintis atžalomis – finansiškai patikimų, monogamiškų tėčių, o ne klajojančių storžievių.

Be to, teigia evoliucinė psichologija, fiziškai dominuojantis vyras galėjo lengviau turėti moterį, dėl to per daugelį kartų sustiprėjo vyrų agresyvumas bei polinkis dominuoti. Tos genetiškai sąlygojamos savybės, kurios padėjo Montesumai II tapti actekų karaliumi, buvo perduotos jo palikuonims, kuriuos pagimdė 4000 jo moterų (Wright, 1998). Jei mūsų protėvių motinos turėjo naudos iš to, kad gebėjo suprasti savo vaikų ir garbintojų emocijas, tai natūralioji atranka galėjo ugdyti moterų gebėjimą pastebėti emocijas. Visos šios prielaidos grindžiamos principu: *gamta atrenka tokias savybes, kurios leidžia perduoti genus ateities kartoms.*

Šiame procese mažai kas vyksta sąmoningai. Nedaugelis žmonių, apimti aistros, stabteli pagalvoti: „Noriu savo genus perduoti palikuonims". Vyrai, atlikę skaičiavimus, nepuola stoti į eilę prie spermos bankų. Atvirkščiai, tvirtina evoliucinės psichologijos specialistai, mūsų natūralūs troškimai – tai genų būdas sukurti daugiau genų. Emocijos tarnauja evoliucijos programai, panašiai kaip alkio jausmas reiškia kūno poreikį maistui.

„Višta tėra kiaušinio priemonė kitam kiaušiniui sukurti."

Samuel Butler, 1835–1901

Medicinos tyrinėtojas Lewisas Thomas (1971) atskleidė giluminius evoliucijos tikslus, vaizdingai aprašydamas, kaip kandies patinėlis reaguoja į pa-

telės skleidžiamą kvapą, kurio vienos molekulės pakanka, kad per mylią nuo jos esančių patinėlių plaukeliai imtų virpėti, ir šie, aistros apimti, skristų prieš vėją. Tačiau abejotina, ar kandis patinas suvokia, kad jį traukia cheminis aerozolis. Priešingai, jis tikriausiai staiga pastebi, kad diena tapo puiki, oras svaigus ir kad pats metas pamankštinti senus sparnelius, tad apsisuka ir nuskrenda prieš vėją.

„Žmonės yra gyvos iškasenos – ankstesnės natūraliosios atrankos sukurtų mechanizmų rinkiniai", – sako Davidas Bussas (1995a). Evoliucinės psichologijos specialistai irgi mano, jog tai padeda paaiškinti ne tik vyrų agresyvumą, bet ir skirtingas vyrų bei moterų seksualines nuostatas bei elgseną. Vyras dažniausiai klysta, moters šypseną interpretuodamas kaip seksualinį susidomėjimą, bet jei tai pasitvirtina, jis gali sulaukti reprodukcinio atpildo.

Evoliucinė psichologija taip pat teigia, kad vyrai stengiasi siūlyti tai, ko trokšta moterys – materialius išteklius ir gebėjimą apginti. Povai patinai išskleidžia uodegas, o vyrai demonstruoja automobilius ir turtus. Vieno eksperimento metu paaiškėjo, kad paaugliai didesnę svarbą teikia „turėjimui daug pinigų", kai lieka kambaryje vieni su mergaite (Roney, 2003). „Vyrų laimėjimai iš esmės yra meilinimosi demonstravimas", – sako Glennas Wilsonas (1994). Moterys gali pasididinti krūtis, lyginti raukšles ar nusiurbti riebalus, kad atrodytų jaunesnės (ir vaisingesnės). Be abejonės, pastebi Bussas (1994a) ir Alanas Feingoldas (1992), aplinkybės, kurioms vyrai ir moterys teikia pirmenybę pasirinkdami porą, patvirtina šiuos teiginius. Atkreipkime dėmesį į šiuos faktus:

- Atlikus tyrimus su 37 skirtingų kultūrų atstovais, pradedant Australija ir baigiant Zambija, paaiškėjo, kad vyrus traukia jaunatviškos išvaizdos moterys, kurių kūno formos signalizuoja apie jų vaisingumą. O moteris traukia vyrai, kurių turtai, galia ir ambicijos leidžia tikėtis išteklių, reikalingų palikuonims auginti (žr. 5.5 pav.). Didesnis vyrų domėjimasis kūno formomis juos taip pat paverčia pagrindiniais pornografijos vartotojais. Tačiau esama ir panašumų: kad ir kur gyventų, Indonezijos saloje ar San Paule, ir vyrai, ir moterys trokšta gerumo, meilės ir kad jais žavėtųsi.
- Vyrai linkę vesti jaunesnes moteris. Be to, juo vyras vyresnis, juo labiau jis vertina didesnį amžiaus skirtumą tarp jo ir išrinktosios. Į trečią dešimtmetį įžengę vyrai linkę vesti tik nedaug jaunesnes moteris. Įkopę į septintą dešimtmetį renkasi ir veda vidutiniškai dešimčia metų jaunesnes moteris (Kenrick ir Keefe, 1992). Visų amžiaus grupių moterys teikia pirmenybę tik truputį už jas vyresniems vyrams. Evoliucinės psichologijos specialistai sako, kad ir čia susiduriame su natūraliosios atrankos išankstiniu vyrų nusiteikimu žavėtis tomis moterų savybėmis, kurios siejasi su vaisingumu.

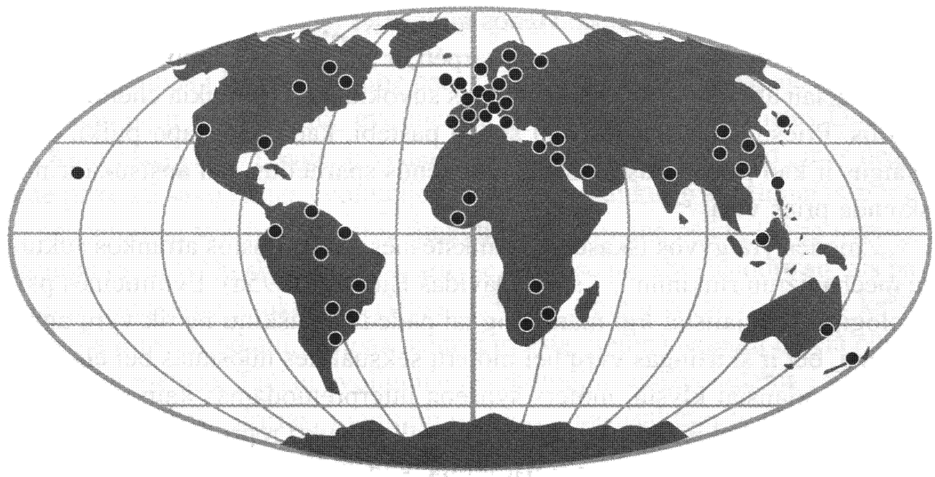
Apibendrinęs šiuos duomenis Bussas (1999) rašo, kad jautėsi šiek tiek nustebęs, „jog visame pasaulyje aspektai, kuriems rinkdamiesi porą vyrai ir

5.5 PAVEIKSLAS

Veiksniai, kuriems teikiama pirmenybė renkantis porą

Davidas Bussas ir 50 jo bendradarbių šešiuose žemynuose ir penkiose salose apklausė daugiau negu 10 000 žmonių, atstovaujančių įvairioms rasėms, religijoms ir politinėms sistemoms. Paaiškėjo, kad vyrai teikia pirmenybę bruožams, liudijantiems jaunystę ir sveikatą, taip pat ir reprodukcinę. O moterys teikė pirmenybę vyrams, kurie turi išteklių ir užima tam tikrą socialinę padėtį.

Šaltinis: Buss, 1994b.



moterys teikia pirmenybę, skiriasi būtent taip, kaip numato evoliucinės psichologijos specialistai. Lygiai kaip gyvačių, aukščio ir vorų baimė atskleidžia, kokie išlikimo pavojai grėsė mūsų protėviams, taip ir mūsų su partneryste susiję troškimai parodo, kokių išteklių reikėjo protėviams, kad jie galėtų reprodukuotis. Mumyse glūdi sėkmę patyrusių protėvių troškimai."

Mintys apie evoliucinę psichologiją

Neneigdami natūraliosios atrankos – gamtos procesų, kuriais atrenkamos fizinės bei elgsenos savybės, padedančios genams išlikti, – kritikai mato dvi evoliucinio aiškinimo problemas. Pirmoji: evoliucinės psichologijos specialistai savo teoriją pradeda nuo reiškinio (pavyzdžiui, vyrų ir moterų seksualinės iniciatyvos skirtumo) ir po to grįžta atgal, stengdamiesi sukonstruoti jo paaiškinimą. Šis metodas primena funkcionalizmą – teoriją, kuri dominavo XX a. trečiajame dešimtmetyje. „Kodėl pasireiškė šis elgesys? Todėl, kad jis tarnauja šiai funkcijai." Evoliucijos teoretikas vargiai pralaimės siūlydamas pavėluotą aiškinimą, pastebi biologai Paulas Ehrlichas ir Marcusas Feldmanas (2003).

> **„Lyčių elgsenos skirtumai galėjo būti aktualūs mūsų protėviams, renkantiems šakneles ir medžiojantiems voveres Šiaurės Afrikos lygumose, tačiau jų apraiškos šiuolaikinėje visuomenėje yra akivaizdžiai mažiau „pritaikomos". Šiandieninė visuomenė yra orientuota į informaciją – didžiuliai bicepsai ir trykštantis testosteronas nėra svarbiausias dalykas kompiuterių įmonės prezidentui."**
>
> **Douglas Kenrick (1987)**

Išvengti pavėluotos nuomonės šališkumo galima įsivaizduojant, kad viskas vyko priešingai. Pamėginkime tai padaryti. Įsivaizduokite, jog moterys yra stipresnės ir fiziškai agresyvesnės. „Puiku! – gali kas nors pasakyti. – Tai padės geriau apsaugoti jų vaikus." O jeigu vyrai niekada neturėtų nevedybinių lytinių santykių, ar ši ištikimybė neliudytų evoliucijos išminties? Norint užauginti palikuonį iki brandos, reikia kur kas daugiau nei atiduoti spermą, tad ir vyrai, ir moterys laimi kartu investuodami į savo vaikus. Ištikimi savo sutuoktinėms ir palikuonims vyrai geba geriau pasirūpinti, kad jų vaikai galėtų išgyventi ir perduoti genus. Monogamija taip pat padidina vyrų tikrumą dėl tėvystės. (Tai, beje, yra evoliuciniai aiškinimai, kodėl žmonės ir kitos gyvūnų rūšys, kurių jaunikliams reikalinga ilgalaikė tėvų globa, yra

linkę poruotis ir būti monogamiški. Meilė tarp vyro ir moters yra universali dėl genetinės naudos: ištikimų patinų palikuonys rečiau žūdavo nuo plėšrūnų.)

Evoliucinės psichologijos specialistai sako, kad jų teorijų šališkumo kritika yra „absoliučiai klaidinga“. Šališkumas ne mažiau aktualus ir kultūriniuose aiškinimuose, kodėl vyrai ir moterys skiriasi. Nes kultūra *socializuoja* jų elgseną! Kai vaidmenų skirtumai pasireiškia skirtingu laiku ir skirtingose vietose, „kultūrai“ geriau pavyksta šiuos vaidmenis *apibūdinti* nei paaiškinti. Evoliucinės psichologijos specialistai tvirtina, kad jų sritis toli gražu nėra spėlionės atgaline data, o empirinis mokslas, evoliucines prognozes lyginantis su duomenimis, gautais stebint gyvūnus, vykdant tarpkultūrinius stebėjimus ir atliekant hormonų bei genetikos tyrimus. Kaip ir daugelyje mokslo sričių, stebėjimai įkvepia teorijas, iškeliančias naujas prognozes, ku-

Kai kurie kritikai bando neigti evoliucinį mokymą. **(Žr. skyrelį „Atkreipkime dėmesį. Evoliucijos mokslas ir religija“)**

atkreipkime dėmesį

Evoliucijos mokslas ir religija

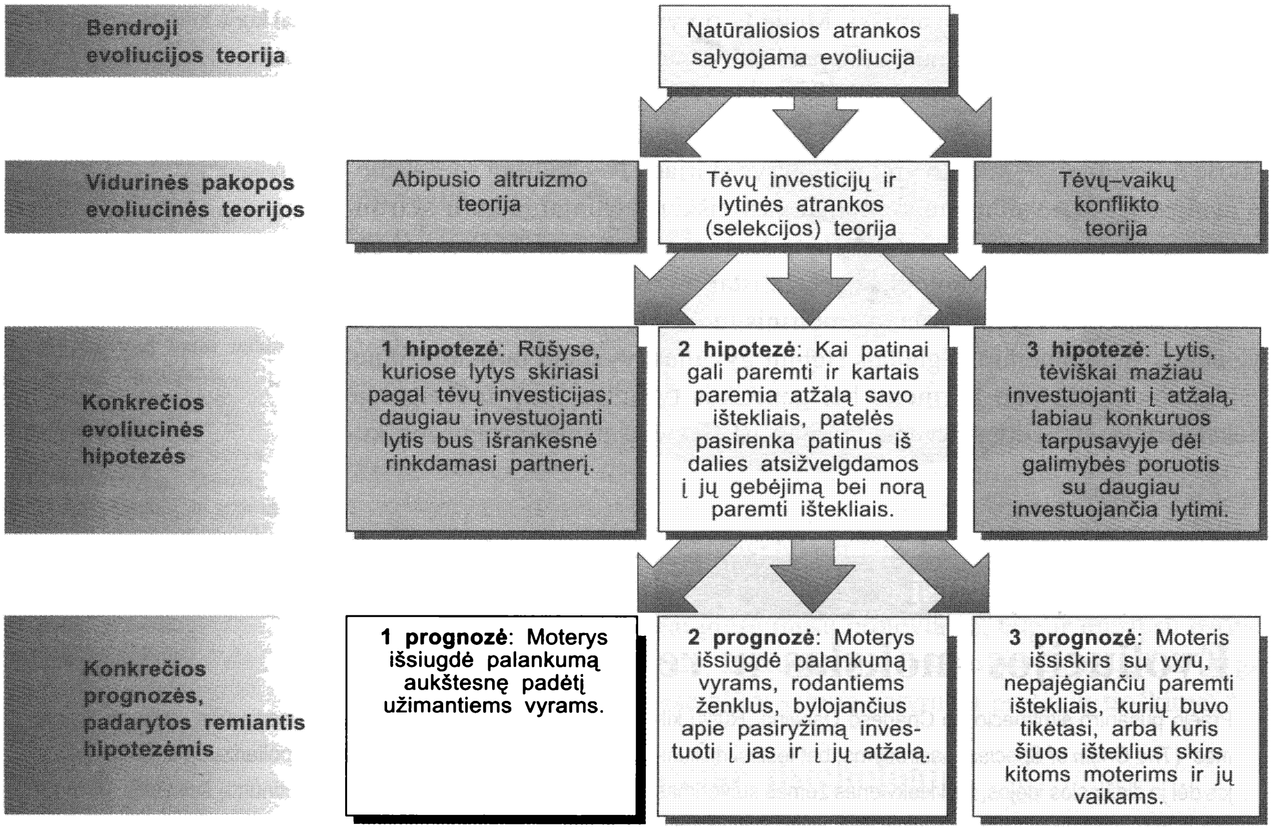
Praėjo pusantro šimtmečio po Charleso Darwino „Rūšių kilmės“ (*The Origin of Species*) pasirodymo, bet tęsiasi diskusijos dėl jo didžiosios idėjos, kad kiekvienas žemės sutvėrimas kilo iš kito sutvėrimo. Intensyviausiai šios diskusijos plėtojamos Jungtinėse Valstijose, kuriose tik 38 proc. suaugusiųjų tiki, kad „žmogus išsivystė iš ankstyvesnių rūšių“ (Harris Poll, 2005). Šis evoliucinis skepticizmas yra tvarus, nors moksliniai įrodymai, tokie kaip naujausi DNR tyrimų duomenys, jau seniai įtikino 95 proc. mokslininkų, kad „žmogus išsivystė per milijonus metų“ (Gallup, 1996). Kai kurie vyraujančio mokslo kritikai sutinka, kad žmogaus raidos istorija labai ilga, bet gina valdomos evoliucijos – „protingo kūrimo“ – teoriją, kurią laiko alternatyva Darwino teorijos siūlomam „aklų bandymų ir klaidų“ keliui (Behe, 1998).

Daugumai mokslininkų mutacija ir natūralioji atranka paaiškina gyvybės atsiradimą ir išradingus jos kūrinius. Pavyzdžiui, žmogaus akis – inžinerijos stebuklas, koduojantis ir perduodantis didžiulį srautą informacijos – sudaryta iš detalių, išsibarsčiusių „po visą gyvūniją“. Tai leidžia gamtai atsirinkti tas mutacijas, kurios laikui bėgant gali pagerinti detalės struktūrą (Dennett, 2005). Iš tikrųjų daugelis mokslininkų mėgsta cituoti garsų genetiko (ir rusų stačiatikių atstovo) Theodosiuso Dobzhansky posakį: „Biologijoje niekas nėra svarbu, išskyrus evoliucijos šviesą“.

Amerikos mokslo pažangos asociacijos vadovas Alanas Leshneris (2005) skundžiasi dėl poliarizacijos, kurią sukėlė antimokslinių ir antireliginių kraštutinumų šalininkai. Jo nuomone, norėdami išsklaidyti įtampą tarp mokslo ir religijos, „turėtume kiekviena proga aiškinti plačiajai visuomenei, kad mokslas ir religija nėra konkurentai. Jie gali puikiai kartu egzistuoti ir abu duoti visuomenei svarbios naudos.“

Daugelis mokslininkų, sutinkančių su Leshneriu, mano, jog mokslas gali atsakyti į klausimus „kada?“ ir „kaip?“, o religija – į klausimus „kas?“ ir „kodėl?“. Šv. Augustinas V amžiuje numatė šiuolaikinių religingų mokslo žmonių požiūrį: „Visata buvo sukurta ne visiškai tobulos formos, bet jai buvo suteiktas gebėjimas keistis iš beformės materijos į stebuklingą formų ir struktūrų rinkinį“ (Wilford, 1999).

Kosmologai teigia, kad Visata iš tikrųjų stebuklinga. Jei sunkio jėga būtų nors truputį stipresnė ar silpnesnė, arba jei anglies protonas svertų bent kiek daugiau ar mažiau, Visata niekada mūsų nebūtų sukūrusi (bet ji buvo visiškai teisi taip pasielgdama). Nors yra klausimų, į kuriuos mokslas atsakyti nepajėgia, kosmologas Paulas Daviesas (2004) daro išvadą: gamta buvo išradinga ir sumanė sukurti save kopijuojančias, informaciją apdorojančias sistemas (mus). Nors, atrodo, buvome kuriami visą amžinybę, šios kūrybos rezultatas – mūsų be galo sudėtingas, prasmingas, viltingas buvimas.



5.6 PAVEIKSLAS
Prognozės, daromos remiantis Davido Busso (1995a) evoliucine psichologijos studija.

rias galima patikrinti (žr. 5.6 pav.). Šios prognozės atkreipia dėmesį į nežinomus reiškinius ir leidžia patvirtinti, paneigti ar peržiūrėti teoriją.

Tačiau kritikai tvirtina, kad empiriniai įrodymai menkai tepatvirtina evoliucinės psichologijos prognozes (Buller, 2005). Be to, jie nerimauja, kad evoliucija pagrįsti spėliojimai apie lytį „tik įtvirtina vyrų ir moterų stereotipus“ (Small, 1999). Ar evoliucijos pasekme aiškinant gaujų smurtą, žudantį pavydą ir prievartavimus galima įtvirtinti ir pateisinti vyrų agresyvumą kaip natūralų dalyką? Ir jei evoliucinės psichologijos specialistai įtikins vis daugiau žmonių, kad tai natūralu, ar visi turėtume įsigyti namų apsaugos sistemas? Tačiau atminkite, atsako evoliucinės psichologijos specialistai, evoliucijos išmintis yra praeities išmintis. Ar šios tendencijos vis dar gyvybingos – tai kitas klausimas.

Evoliucinės psichologijos kritikai pripažįsta, kad evoliucija padeda paaiškinti ir mūsų bendrumus, ir skirtumus (tam tikra įvairovė padeda išlikti). Tačiau jie tvirtina, kad visiems bendras evoliucinis palikimas pats savaime neleidžia prognozuoti santuokos formų įvairovės (vieno sutuoktinio, kelių

sutuoktinių iš eilės, daugelio vyrų, sutuoktinių mainų) skirtingose kultūrose. Evoliucinė teorija taip pat negali paaiškinti vos per keletą dešimtmečių įvykusių elgsenos pokyčių skirtingose kultūrose. Atrodo, svarbiausia, ką mums davė gamta, tai gebėjimas prisitaikyti – išmokti ir keistis. Visi sutinka, jog čia slypi formuojanti kultūros galia.

Lytis ir hormonai

Jei genai nulemia lyties savitumus, vadinasi, jie veikia mūsų organizmą. Vyriškos lyties embrionuose genai reguliuoja sėklidžių formavimąsi, o šios gamina vyrišką išvaizdą lemiantį lytinį hormoną testosteroną. Tyrimai rodo, kad mergaitės, kurios iki gimimo patyrė testosterono perteklių, linkusios berniokiškai elgtis žaisdamos (Hines, 2004). Kitų tyrimų metu stebėti be vyriško lyties organo gimę berniukai, kurie buvo auginami kaip mergaitės (Reiner ir Gearhart, 2004). Nepaisant to, kad jie buvo rengiami suknelėmis, su jais elgiamasi kaip su mergaitėmis, dauguma iš jų renkasi tipiškus vyriškus žaidimus ir ilgainiui – dažniausiai patirdami emocinį stresą – susikuria vyrišką tapatumą.

Atrodo, jog testosteronas susijęs su agresija. Gyvūnams suleidus testosterono, padidėja jų agresyvumas. Kalbant apie žmones, nusikaltėlių vyrų testosterono lygis būna aukštesnis nei normalus; taip pat ir Nacionalinės futbolo lygos žaidėjų bei padūkusių studentų korporacijų narių (Dabbs, 2000). Be to, ir žmonių, ir beždžionių agresyvumo skirtumai pasireiškia ankstyvajame gyvenimo etape (kol kultūra dar nebūna padariusi didesnio poveikio) ir mažėja suaugus, kai testosterono lygis nukrenta. Nė vienas iš šių faktų nėra įtikinamas, o visi kartu jie įtikina daugelį mokslininkų, kad lytiniai hormonai yra svarbūs. Tačiau, kaip netrukus pamatysime, svarbi ir kultūra.

Kai žmonės bręsta ir sulaukia vidutinio bei vyresnio amžiaus, įvyksta įdomus dalykas. Moterys tampa kategoriškesnės ir labiau pasitikinčios savimi, o vyrai – empatiškesni ir mažiau linkę dominuoti (Lowenthal ir kiti, 1975; Pratt ir kiti, 1990). Viena iš galimų mažėjančio lyčių skirtumo priežasčių yra hormonų pokyčiai. Kita priežastis – vaidmens keliami reikalavimai. Kai kurie mokslininkai daro prielaidas, kad romantiškų santykių ir ankstyvos tėvystės laikotarpiu socialiniai lūkesčiai abi lytis skatina pabrėžti tas savybes, kurios atitinka jų vaidmenis. Rodydami dėmesį, rūpindamiesi ir apsaugodami vyrai paryškina stipraus vyro savybes ir slopina abipusio priklausomumo bei globos poreikį (Gutmann, 1977). Stengdamosi patikti ir augindamos mažus vaikus jaunos moterys varžo savo impulsyvų norą elgtis kategoriškai ir nepriklausomai. Manoma, kad tiek vyrai, tiek moterys, baigę šiuos jaunų suaugusių žmonių vaidmenis, dažnai leidžia reikštis toms savybėms, kurias anksčiau slopino. Kiekvienas jų tampa labiau **dvilyčiu** – gebančiu būti ir kategorišku, ir globojančiu.

„Puikiausi žmonės savo asmenyje sutuokia abi lytis."
Ralph Waldo Emerson, *Journals*, 1843

dvilytis
(*androgynous*)
Vyriškų ir moteriškų savybių mišinys.

APIBENDRINIMAS
Evoliucija ir lytis: koks elgesys yra natūralus?

- Evoliucinės psichologijos specialistai kuria teorijas apie tai, kaip evoliucija galėjo nulemti tokius lyčių elgsenos skirtumus, kaip agresija ir seksualinis iniciatyvumas. Jie teigia, kad gamta tuoktuvių žaidime pirmenybę teikia patinams, rodantiems seksualinę iniciatyvą patelių atžvilgiu – ypač tų, kurių fizinės savybės byloja apie vaisingumą – ir besistengiantiems agresyviai dominuoti, rungiantis su kitais patinais. Taigi moterys, kurioms daug svarbiau neeikvoti savo mažesnių reprodukavimosi galimybių, pirmenybę teikia tiems vyrams, kurie pajėgtų pasirūpinti vaikais.
- Kritikai sako, kad evoliuciniai aiškinimai kartais tėra pavėluotos spėlionės, nepajėgiančios įvertinti kultūrinės įvairovės. Jie taip pat diskutuoja, ar pakanka empirinių įrodymų evoliucinės psichologijos teorijoms paremti, ir nerimauja, kad šios teorijos sustiprins vyriškus stereotipus.
- Biologija (pavyzdžiui, vyriškieji ir moteriškieji hormonai) svarbi lyčių skirtumams, bet socialiniai vaidmenys taip pat stipriai veikia. Visi sutinka, kad gamta mus apdovanojo neįtikėtinu pajėgumu prisitaikyti prie kintančių aplinkybių.

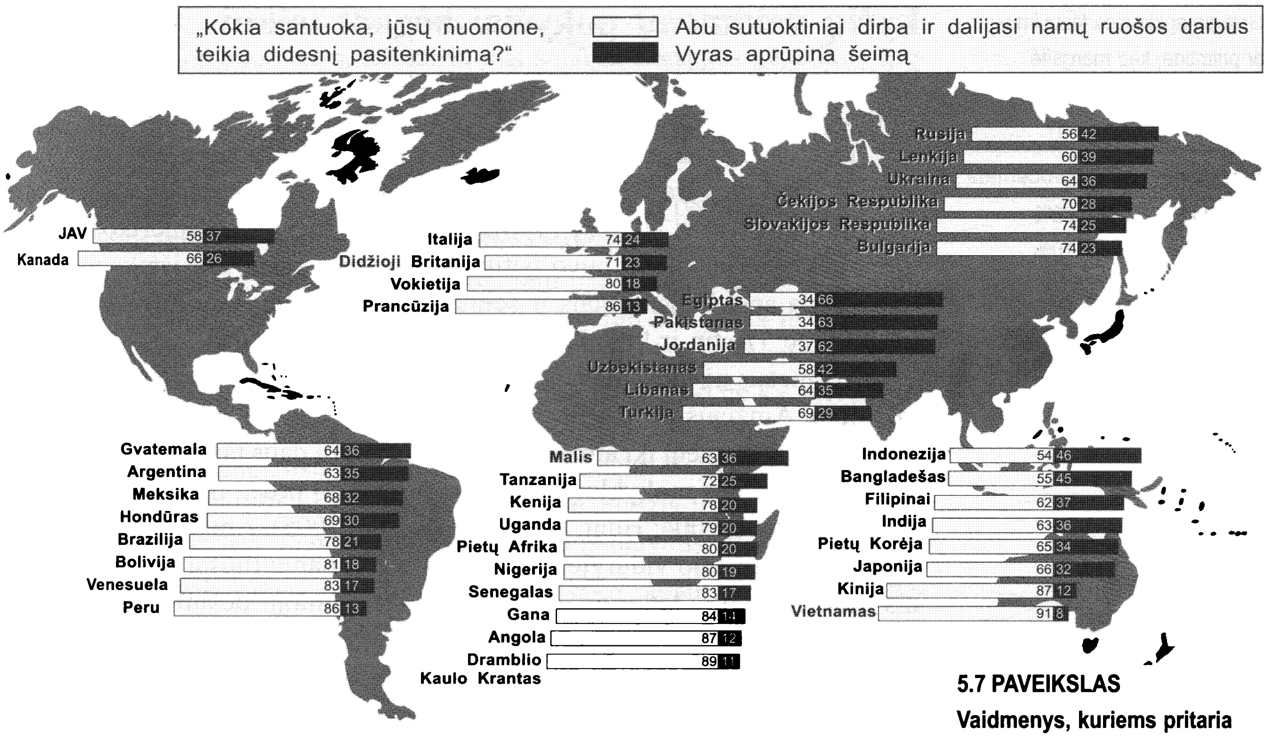
Kultūra ir lytis: kultūros diktatas?

Kultūros įtaką iliustruoja lyčių vaidmenų skirtumai nepriklausomai nuo vietos ir laiko.

Kultūra, kaip pastebėjome, yra tai, kuo didelės žmonių grupės dalijasi ir ką perduoda iš kartos į kartą – idėjos, nuostatos, elgesio taisyklės bei tradicijos. Kultūros reikšmę atspindi lūkesčiai, kaip turėtų elgtis vyrai ir moterys, ir panieka, kurią jie patiria nepateisinę šių lūkesčių (Kite, 2001). Visose šalyse dirbti namų ruošos darbus ir rūpintis vaikais paprastai padeda mergaitės, o berniukai daugiau laiko praleidžia žaisdami be priežiūros (Edwards, 1991). Net šiuolaikinėse Šiaurės Amerikos šeimose, kuriose abu sutuoktiniai siekia karjeros, vyrai atlieka didžiąją dalį namų ūkio remonto darbų, o moterys rūpinasi vaikų priežiūra (Bianchi ir kiti, 2000; Biernat ir Wortman, 1991).

Sakoma, jog lyčių socializacija mergaitėms suteikė „šaknis", o berniukams „sparnus". XX a. knygose vaikams, apdovanotose Randolpho Caldecotto medaliu, mergaitės keturis kartus dažniau nei berniukai vaizduojamos naudojančios namų apyvokos daiktus (pavyzdžiui, šluotą, adatą, puodus ir keptuves), o berniukai penkis kartus dažniau nei mergaitės buvo vaizduojami naudojantys gamybos priemones (pavyzdžiui, šakes, plūgą ar ginklą). Suaugus tikrovė skiriasi nedaug: „Visur, – praneša Jungtinės Tautos (1991), – moterys atlieka didžiąją dalį namų ruošos darbų." Ir „visur valgio gaminimas bei indų plovimas yra tie namų ruošos darbai, kuriais dalijamasi mažiausiai". Išanalizavus, kas kuo užsiima 185 bendruomenėse, paaiškėjo, kad vyrai medžioja žvėris ir kerta mišką, moterys atlieka maždaug 90 proc. valgio gaminimo bei skalbimo darbų, ir abi lytys beveik vienodai užsiima laukininkystės darbais ir karvių melžimu. Tokie vyrų ir moterų elgsenos lūkesčiai apibrėžia **lyčių vaidmenis**.

lyčių vaidmenys
(*gender role*)
Vyrų ir moterų elgesio lūkesčių (normų) rinkinys.



5.7 PAVEIKSLAS
Vaidmenys, kuriems pritaria abi lytys, skirtingose šalyse skiriasi.
Šaltinis: Duomenys iš 2003 metų *Pew Global Attitudes* apklausos.

Ar kultūra konstruoja lyčių vaidmenis? O gal lyčių vaidmenys paprasčiausiai atspindi natūraliai vyrams ir moterims būdingą elgseną? Lyčių vaidmenų įvairovė skirtingose kultūrose ir skirtingais laikotarpiais byloja, kad kultūra iš tiesų konstruoja mūsų, kaip lyčių atstovų, vaidmenis.

Skirtingi lyčių vaidmenys skirtingose kultūrose

Tarptautinis tyrimų centras *Pew Global Attitudes* 2003 m. apklausoje 38 000 žmonių pateikė klausimą: ar gyvenimas teikia didesnį pasitenkinimą, kai abu sutuoktiniai dirba ir kartu rūpinasi vaikų auklėjimu, ar kai moterys lieka namuose ir rūpinasi vaikais, o vyras aprūpina šeimą? 41-je šalyje dauguma respondentų pasirinko pirmąjį atsakymo variantą (žr. 5.7 pav.).

Tačiau atsakymai skirtingose šalyse ryškiai skiriasi. Egiptiečiai su pasaulio daugumos nuomone nesutiko santykiu 2:1, tuo tarpu vietnamiečiai palaikė daugumos nuomonę santykiu 11:1. Australijoje ir Skandinavijos šalyse pastebėta didžiausia lyčių lygybė, o Viduriniuose Rytuose ir Šiaurės Afrikoje – mažiausia (Social Watch, 2006). Net ir industrinėse šalyse vaidmenys nepaprastai skiriasi. Japonijoje ir Vokietijoje vadovaujančius postus moterys užima santykiu 1:10, o Australijoje bei Jungtinėse Amerikos Valstijose – beveik 1:2 (ILO, 1997, Wallace, 2000). Šiaurės Amerikoje dauguma gydytojų ir stomatologų yra vyrai, Rusijoje dauguma gydytojų – moterys, o Danijoje dauguma stomatologų yra moterys.

„Jungtinėse Tautose visada žinojome, kad mūsų veikla, siekiant pažangos, priklauso nuo to, ar sėkmingai susiklostė partnerystė su Afrikos ūkininke bei jos vyru.“

JTO generalinis sekretorius Kofis A. Annanas, 2002

Gallupo apklausos klausimas: ar priimtina, kad mergaitė paskambintų berniukui ir paskirtų pasimatymą?

Atsakiusieji „taip"	procentais
1950	29%
1999	70%

Lyčių vaidmenų pokyčiai bėgant laikui

Praėjusio šimtmečio antrojoje pusėje – per trumpą istorijos atkarpą – lyčių vaidmenys ryškiai pasikeitė. 1938 metais vienas iš penkių amerikiečių pritarė, kad „ištekėjusi moteris gali dirbti versle ar pramonėje net jei turi gebantį ją išlaikyti vyrą". 1996 metais tam pritarė keturi iš penkių amerikiečių (Niemi ir kiti, 1989; NORC, 1996). 1967 metais 57 proc. Amerikos aukštųjų mokyklų pirmakursių buvo įsitikinę, kad „geriausia, kai ištekėjusių moterų veikla apsiriboja namais ir šeima". 2005 metais šiam teiginiui pritarė tik 20 proc. (Astin ir kiti, 1987; Pryor ir kiti, 2005).

1965 metais nė viena moteris nebuvo baigusi Harvardo universiteto Verslo fakulteto. Amžiaus pabaigoje 30 proc. šio fakulteto absolventų sudarė moterys. Nuo 1960 metų iki amžiaus pabaigos moterų dalis tarp absolventų aukštosiose medicinos mokyklose išaugo nuo 6 iki 50 proc., o teisės – nuo 3 iki 50 proc. (AMA, 2004; Hunt, 2000; Richardson, 2005). Amerikoje XX a. septintojo dešimtmečio viduryje ištekėjusi moteris namų ruošai skirdavo septynis kartus daugiau laiko negu jos vyras, o dešimtojo dešimtmečio viduryje – jau tik dvigubai daugiau (Bianchi ir kiti, 2000). Jungtinių Valstijų statistikos biuras apklausė 21 000 vyrų ir moterų, ką jie veikė per praėjusias 24 valandas. Dirbančios moterys viena valanda daugiau negu vyrai praleido rūpindamosi namais ir šeimos nariais (Darbo departamentas, 2004). Per tas 24 valandas 35 proc. vyrų ir 66 proc. moterų gamino maistą ar plovė indus.

Vyriški ir moteriški vaidmenys kinta daugumoje kultūrų. Tai patvirtina didėjantis moterų skaičius šalių parlamentuose nuo Maroko iki Švedijos (Inglehart ir Welzel, 2005; Tarptautinė parlamentinė sąjunga, 2006). Tokie spartūs pokyčiai skirtingose kultūrose byloja, kad lyčių vaidmenis apibrėžia ne vien evoliucija ir biologija – laikas taip pat juos keičia.

Bendraamžių perduodama kultūra

Kultūros, kaip ir grietininiai ledai, būna įvairaus skonio. Volstryte vyrai daugiausia dėvi kostiumus, o moterys – sijonus bei sukneles; Škotijoje daugelis vyrų oficialiomis progomis dėvi klostuotus sijonus; kai kurių prie ekvatoriaus gyvenančių tautų (ne visų) vyrai ir moterys apskritai nieko nedėvi. Kaip šitokias tradicijas perduoda karta iš kartos?

Vyraujanti prielaida, kurią Judith Rich Harris (1998) vadina *ugdymo prielaida*, yra tokia: nuo to, kaip tėvai auklėja vaikus, priklauso, kuo šie taps. Šiuo klausimu sutaria ir Freudo šalininkai, ir biheivioristai, ir šios knygos autorius. Kraštutinės vaikų meilės ir skriaudimo palyginimas atskleidė, kad tėvų auklėjimas *iš tiesų* daro poveikį. Be to, vaikai perima didelę dalį tėvų puoselėjamų vertybių, tarp jų – politines ir religines pažiūras. Tačiau jei vaikų asmenybes formuoja tėvų pavyzdys bei rūpinimasis, toje pačioje šeimoje augantys vaikai turėtų būti labai panašūs, tiesa?

Šią prielaidą paneigia stulbinantys ir įspūdingi pastarųjų metų evoliucinės psichologijos duomenys, dėl kurių visi sutaria. Elgsenos genetikos specialistai Robertas Plominas ir Denise Daniels (1987) teigia: „Du vienos šeimos vaikai [vidutiniškai] skiriasi vienas nuo kito tiek pat, kiek atsitiktinai parinktų vaikų poros".

Duomenys, gauti tiriant dvynukus bei biologinius ir įvaikintus brolius bei seseris, rodo, kad genetiniu poveikiu galima paaiškinti maždaug 50 proc. individualių asmenybės bruožų. Aplinkos, taip pat ir namų poveikiu galima paaiškinti tik iki 10 proc. jų asmenybės bruožų. Tad kas lemia likusius 40–50 proc. skirtumų? Tai – *bendraamžių įtaka*, tvirtina Harris. Vaikams ir paaugliams kur kas labiau rūpi, ką mano jų bendraamžiai, o ne ką galvoja tėvai. Vaikai ir paaugliai žaidimus, muzikinį skonį, kalbos manieras ir netgi keiksmažodžius daugiausia išmoksta iš bendraamžių. Žvilgtelėjus atgal, tai atrodo logiška. Juk būtent su bendraamžiais jie žaidžia ir galiausiai su jais dirbs bei kurs šeimas. Panagrinėkime štai tokius dalykus:

- Ikimokyklinukai tėvų raginami dažnai atsisako ragauti kokį nors patiekalą tol, kol jis nepatiekiamas grupei vaikų, kuriems patinka.
- Nors rūkančių tėvų vaikai rūko dažniau, atrodo, jog didesnį poveikį daro bendraamžiai. Vaikai turi rūkančių draugų, kurie įtikinėja, kad rūkyti malonu, ir siūlo cigarečių.
- Imigrantų vaikai paprastai užauga teikdami pirmenybę savo naujų bendraamžių gimtajai kalbai bei normoms. Jie gali „pakeisti kodą" sugrįžę į savo namus, tačiau širdimi ir protu lieka su bendraamžiais. Panašiai kurti girdinčių tėvų vaikai, lankantys mokyklą kurtiesiems, dažniausiai atsisako tėvų tradicijų ir perima kurčiųjų tradicijas.

Taigi jei grupė vaikų lankytų tą pačią mokyklą, gyventų tame pačiame regione ir tarp tų pačių bendraamžių, tačiau sukeistume jų tėvus, teigia Harris (1996), pasiekdama savo argumentų ribas, tie vaikai „suaugę turėtų būti panašūs". Tėvų įtaka svarbi, bet iš esmės ji netiesioginė: tėvai padeda vaikams pasirinkti mokyklą, gyvenamąjį rajoną ir bendraamžius, o tai savo ruožtu lemia, ar vaikai praleidinės pamokas, vartos narkotikus, ar merginos anksti pastos. Be to, vaikai dažnai mėgdžioja truputį vyresnius už save, kurie mėgdžioja dar vyresnius, o šie mėgdžioja jauniausius suaugusius tėvų kartoje.

Sąveika tarp tėvų ir vaikų grupių būna gana laisva, tad tradicijos niekada neperduodamos tobulai. Ir žmonių, ir primatų kultūrose pokyčius inicijuoja jaunimas. Kai viena beždžionė atranda geresnį būdą maistui nuplauti arba kai žmonės iškelia naujas mados ar lyčių vaidmenų idėjas, paprastai tai būna jaunos beždžionės arba jauni žmonės, ir šias idėjas noriau priima jauni suaugusieji. Tad nors kultūros tradicijos išlieka, pati kultūra kinta

APIBENDRINIMAS
Kultūra ir lytis: kultūros diktatas?

- Labiausiai ištirti vaidmenys – lyčių vaidmenys – atspindi tam tikrą biologinę įtaką, tačiau taip pat iliustruoja ir stiprų kultūros poveikį. Visame pasaulyje vyrauja tendencija vyrams, o ne moterims užimti dominuojančią padėtį visuomenėje.
- Skirtingose kultūrose ir skirtingais laikotarpiais lyčių vaidmenys labai skiriasi. Nuo XX a. vidurio moterys Jungtinėse Valstijose vis labiau dominuoja ir aktyviau veikia.
- Didžiausia kultūrinė įtaka gaunama ne tiesiogiai iš tėvų, o per bendraamžius.

Kokią išvadą galime padaryti apie genus, kultūrą ir lytį?

Biologija ir kultūra neegzistuoja izoliuotai, nes kultūra veikia tai, ką davė biologija. Tad kaip sąveikauja biologija ir kultūra? Ir kaip asmuo sąveikauja su aplinkybėmis?

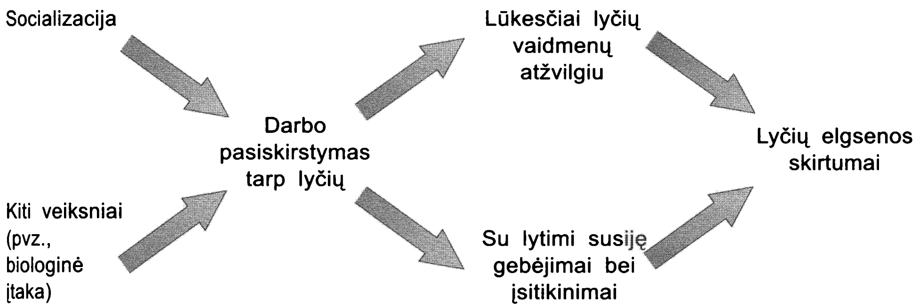
Biologija *ir* kultūra

Neprivalome evoliucijos ir kultūros laikyti konkurentėmis. Kultūrinės normos subtiliai, tačiau stipriai veikia mūsų nuostatas bei elgseną, tačiau jos nėra nepriklausomos nuo biologijos. Viskas, kas socialu ir psichologiška, galiausiai yra biologiška. Kitų lūkesčiai mus veikia todėl, kad tai mumyse užprogramuota biologiškai. Be to, kultūra gali pabrėžti tai, ką paveldime biologiškai. Jei genai ir hormonai lemia, kad vyrai fiziškai agresyvesni nei moterys, kultūra šiuos skirtumus gali padidinti atitinkamomis normomis, skatinančiomis tikėtis, kad vyrai turi būti tvirtesni, o moterys – švelnesnės ir malonesnės.

sąveika
(*interaction*)
Vieno veiksnio (pavyzdžiui, biologinio) poveikis priklauso nuo kito veiksnio (pavyzdžiui, aplinkos).

Biologija ir kultūra taip pat gali **sąveikauti**. Šiandieninis genetikos mokslas parodo, kaip patirtis naudojasi genais, kad pakeistų smegenis (Quartz ir Sejnowski, 2002). Aplinka gali stimuliuoti genus, kuriančius naujus išsišakojančius smegenų ląstelių receptorius. Regos dirgikliai priverčia genus tobulinti smegenų sritį, atsakingą už regėjimą. Tėvų prisilietimas aktyvina genus, kurie ateityje padės vaikui įveikti stresines situacijas. Genai mus ne tik varžo, jie prisitaiko ir reaguoja į dirgiklius.

Kai biologinės savybės veikia reakciją į aplinką, biologija ir patirtis veikia viena kitą. Žmonės vienaip reaguoja į Davidą Beckhamą ir kitaip – į Woody Alleną. Kadangi vyrai 8 proc. aukštesni ir vidutiniškai turi dvigubai didesnę raumenų masę, jiems lemta įgyti kitokią gyvenimo patirtį nei moterims. Arba panagrinėkime tokį dalyką: vyrauja nuomonė, kad vyras turi būtų aukštesnis už žmoną. Viename tyrime tik vienas iš 720 susituokusių porų neatitiko šios normos (Gillis ir Avis, 1980). Galima tik spėlioti, kaip tai paaiškinti psichologiškai: galbūt būdami pranašesni ūgiu (ir amžiumi) vyrai gali išlaikyti socialinę viršenybę moterų atžvilgiu. Tačiau taip pat galima ieškoti



5.8 PAVEIKSLAS
Lyčių socialinės elgsenos skirtumų socialinio vaidmens teorija
Įvairūs veiksniai, taip pat vaikystės sąlygos ir įgytos patirtys, rengia vyrus ir moteris skirtingiems vaidmenims. Vyrų ir moterų elgseną veikia su jų skirtingais vaidmenimis susiję lūkesčiai, įgūdžiai ir įsitikinimai.
Šaltinis: Adaptuota iš: Eagly, 1987; Eagly ir Wood, 1991.

ir evoliucijos išminties, kuria grindžiama ši kultūrinė norma: jei žmonės teiktų pirmenybę to paties ūgio partneriams, aukšti vyrai ir žemo ūgio moterys dažnai liktų be partnerių. Tad evoliucija reikalauja, kad vyrai būtų aukštesni už moteris, o kultūra to paties reikalauja iš sutuoktinių. Tad tikėtina, kad ūgio norma yra biologijos *ir* kultūros rezultatas.

Alice Eagly ir Wendy Wood (1999; Eagly, 1987) plėtoja teoriją apie tai, kaip sąveikauja biologija ir kultūra (žr. 5.8 pav.). Jos įsitikinusios, kad darbo pasidalijimą tarp lyčių lemia įvairūs veiksniai, tarp jų – biologiniai skirtumai ir socializacija vaikystėje. Suaugusiųjų gyvenime tiesioginė lyčių socialinės elgsenos skirtumų pasekmė yra *vaidmenys*, kuriuos atspindi darbo pasidalijimas tarp lyčių. Būdami stipresni ir greitesni, vyrai dažniau atlieka fizinės jėgos reikalaujančius vaidmenis. Moterų gebėjimas gimdyti ir auginti vaikus sąlygoja tai, kad jos dažniau atlieka globėjiškų savybių reikalaujančius vaidmenis. Tad kiekviena lytis stengiasi, kad jų elgsena atitiktų šiuos vaidmenis ir atitinkamai modeliuoja savo įsitikinimus bei gebėjimus. Prigimtis ir ugdymas sudaro „pinklų raizginį“. Eagly prognozuoja, kad vienodėjant vaidmenų užduotims lyčių skirtumai „palaipsniui mažės“.

Iš tiesų, pastebi Eagly ir Wendy Wood (1999), kultūrose, kuriose lyčių vaidmenys labiau lygiaverčiai, lyčių skirtumai pagal prioritetus renkantis porą (vyrai ieško jaunystės ir gebėjimų atlikti namų ūkio darbus, moterys ieško socialinės padėties ir gero uždarbio), yra mažesni. Daugėjant moterų, pasirinkusių formaliai vyriškas profesijas, jų pačių vyriškumo ar moteriškumo sampratos skirtumai taip pat sumažėjo (Twenge, 1997). Vyrams ir moterims atliekant vis daugiau panašių vaidmenų, jų psichologiniai skirtumai mažėja.

Nors prigimtis reikalauja, kad vyrai atliktų jėgos reikalaujančias užduotis, o moterys rūpintųsi kūdikiais, Wood ir Eagly (2002) daro išvadą, kad „moterų ir vyrų elgsena yra gana lengvai formuojama, ir abiejų lyčių atstovai pajėgūs atlikti visus įmanomus organizacinius vaidmenis“. Mažėjanti vyrų ūgio bei agresyvumo reikšmė šiandieniams aukštos socialinės padėties vaidmenims ir mažėjantis gimstamumas reiškia, kad moteris mažiau varžo nėštumas ir vaikų auginimas. Kai į tai įsiterpia ir prieš diskriminaciją nukreipti įstatymai bei konkurencinės sąlygos, verčiančios samdyti talentingiausius (neatsižvelgiant į lytį), lyčių nelygybė dar labiau mažėja.

ką slepia moksliniai tyrimai

Alice Eagly apie lyčių panašumus ir skirtumus

Savo darbą apie lytis pradėjau nuo projekto apie socialinę įtaką XX a. aštuntojo dešimtmečio pradžioje. Kaip ir daugelis to meto aktyvių feminisčių maniau, kad nepaisant neigiamų kultūrinių stereotipų apie moteris, moterų ir vyrų elgsena iš esmės yra ekvivalentiška. Per daugelį metų mano požiūris reikšmingai pasikeitė. Pastebėjau, kad kai kurie moterų ir vyrų poelgiai šiek tiek skiriasi, ypač kai prisimenami lyčių vaidmenys.

Žmonės neturėtų manyti, kad šie skirtumai būtinai neigiamai atsiliepia moterims. Didesnis moterų polinkis atsižvelgti į kitų žmonių poreikius ir demokratiškiau elgtis yra vertinamas palankiau ir daugelyje situacijų gali būti privalumas. Tiesą pasakius, mano atlikti lyčių stereotipų tyrimai rodo, kad jei atsižvelgsime ir į neigiamas, ir į teigiamas savybes, šiuo metu moters stereotipas yra palankesnis nei vyro. Tačiau meilumas ir rūpestingumas – savybės, priskiriamos moterims, – gali sumažinti jų galią bei veiksmingumą situacijose, kuriose reikalingas kategoriškas ir konkurencingas elgesys.



Alice Eagly,
Šiaurės Vakarų universitetas

Situacijos galia *ir* žmogus

„Būna trivialios tiesos ir didžiosios tiesos, – sakė fizikas Nielsas Bohras. – Trivialios tiesos priešybė yra paprasčiausia netiesa. Didžiosios tiesos priešybė yra kita tiesa.“ Kiekviename šios dalies apie socialinę įtaką skyriuje skelbiama didžioji tiesa: *situacijos galia*. Šios didžiosios tiesos apie išorinio poveikio galią pakaktų mūsų elgsenai paaiškinti, jei būtume pasyvūs tarsi vėjaričiai augalai. Tačiau mes, priešingai nei vėjaričiai augalai, nesame blaškomi aplinkos į visas puses. Mes veikiame ir reaguojame, atsakome ir gauname atsakymus. Mes galime atsispirti socialinės situacijos spaudimui, o kartais netgi ją pakeičiame. Dėl šios priežasties aš nutariau kiekvieno „socialinės įtakos“ skyriaus pabaigoje atkreipti dėmesį į didžiosios tiesos priešybę: *asmens galią*.

Galbūt kultūros galios akcentavimas kelia diskomfortą. Daug kam nepatinka mintis, kad išorinės jėgos lemia elgseną: save mes laikome laisvomis būtybėmis, savo veiksmų iniciatoriais (na, bent jau gerų veiksmų). Jaučiame, kad tikėjimas socialiniu determinizmu gali atvesti į tai, ką filosofas Jeanas-Paulis Sartre pavadino „blogu tikėjimu“ – atsakomybės vengimą ir kaltės už savo likimą suvertimą kitiems žmonėms ar aplinkybėms.

Iš tiesų, socialinė kontrolė (situacijos galia) ir asmeninė kontrolė (žmogaus galia) konkuruoja viena su kita nė kiek ne daugiau nei biologiniai ir kultūriniai argumentai. Svarbūs ir socialiniai, ir asmeniniai elgsenos aiškinimai, nes vienu metu esame ir socialinės aplinkos kūriniai, ir jos kūrėjai. Taip pat galime būti ir genų bei aplinkos sąveikos produktas. Tačiau tiesa ir tai, kad ateitis tikrai bus, ir mūsų reikalas nuspręsti, kokia kryptimi ji pasuks. Tai, ką renkamės šiandien, lemia rytdienos situaciją.

Pamąstymui: jei Bohro teiginyje slypi didžioji tiesa, tai kas yra šio teiginio priešybė?

„Tiesos žodžiai visada būna paradoksalūs."

Lao-Dzė, *The Simple Way* („Paprastas būdas")

Socialinės aplinkybės iš tiesų stipriai veikia žmones. Tačiau žmonės taip pat veikia socialines aplinkybes. Ir žmonės, ir situacijos *sąveikauja*. Klausimas, ar išorinės situacijos, ar vidinis nusiteikimas (arba kultūra ar evoliucija) lemia elgseną, tolygus klausimui, ar kambario plotą nulemia jo ilgis, ar plotis. Ši sąveika vyksta bent trimis būdais (Snyder ir Ickes, 1985):

- *Bet kuri socialinė situacija skirtingus žmones veikia skirtingai*. Kadangi mūsų protai realybę suvokia skirtingai, kiekvienas iš mūsų atitinkamai reaguoja į situacijas. Be to, vieni žmonės (grupės ar asmenys) jautriau reaguoja į socialines situacijas nei kiti (Snyder, 1983). Pavyzdžiui, japonai labiau nei britai pasiduoda socialiniams lūkesčiams (Argyle ir kiti, 1978).
- *Žmonės dažnai patys renkasi situaciją* (Ickes ir kiti, 1997). Turėdami galimybę rinktis, aktyvūs žmonės renkasi situacijas, skatinančias socialinę sąveiką. Rinkdamiesi aukštąją mokyklą jūs pasirinkote būti veikiami tam tikrų socialinių aplinkybių. Mažai tikėtina, kad aistringi politiniai liberalai įsikurs Orindžijos apygardoje Kalifornijoje arba taps Prekybos rūmų nariais. Jie greičiau apsigyvens San Franciske ar Toronte ir įsilies į aplinkosaugos organizacijos *Greenpeace* gretas (arba skaitys *Manchester Guardian*, o ne *Times of London*) – kitaip tariant, pasirinks jų polinkius sutvirtinantį socialinį pasaulį.
- *Žmonės dažnai susikuria situacijas*. Prisiminkime, kad mūsų išankstinė nuosmonė gali pasitivirtinti: jei tikimės, kad kuris nors žmogus turėtų būti ekstravertas, priešiškas, moteriškas ar seksualus, mūsų bendravimas su juo gali paskatinti būtent tokią elgseną, kurią įsivaizdavome. Kas sukuria socialinę situaciją, jei ne sociumas? Liberalią aplinką sukuria liberalai. Tai, kas vyksta studenčių draugijoje, sukuria jos narės. Socialinė aplinka – tai ne oras, ne tai, kas mums nutinka. Ji labiau panaši į namus, kuriuos patys susikuriame.

Tad galią turi ir žmonės, ir situacijos. Mes kuriame savo socialinį pasaulį, o jis kuria mus.

APIBENDRINIMAS
Kokią išvadą galime padaryti apie genus, kultūrą ir lytį?

- Biologiniai ir kultūriniai aiškinimai neprivalo būti prieštaringi. Tiesą pasakius, jie tarpusavyje sąveikauja. Biologiniai veiksniai veikia kultūrinį kontekstą, o kultūra remiasi prigimtiniais dalykais.
- Didžioji tiesa apie socialinės įtakos galią bus tik pusiau tiesa, jei atskirsime papildančią tiesą: asmens galią. Žmonės ir situacijos sąveikauja bent trimis būdais. Visų pirma žmonės skiriasi tuo, kad skirtingai interpretuoja situacijas ir į jas reaguoja. Antra, daugelį situacijų, kurios daro jiems įtaką, pasirenka patys. Trečia, žmonės prisideda prie socialinių situacijų susidarymo.

PS *Post scriptum*: ar turėtume laikyti save socialinio pasaulio produktais, ar architektais?

Abipusio priežastingumo teorija leidžia teigti, kad žmonės arba *reaguoja* į aplinką, arba ją *veikia*. Abu požiūriai teisingi, nes mes esame ir savo socialinio pasaulio produktai, ir architektai. Tačiau ar vienas požiūris teisingesnis už kitą? Išmintinga laikyti save aplinkos produktais (kitaip imtume pernelyg didžiuotis savo laimėjimais ir pernelyg save kaltinti už esamas problemas), o kitus laikyti laisvais aktoriais (kitaip taptume tėviškai globėjiški ir linkę manipuliuoti).

Tačiau turbūt būtų pravartu dažniau daryti ir priešingą prielaidą – save laikyti laisvais aktoriais ir manyti, kad kiti yra veikiami aplinkos. Tada žvelgdami į save manytume, kad esame saviveiksmingi, o santykiuose su kitais ieškotume supratimo ir socialinių reformų. (Jei manysime, kad kitus žmones veikia situacijos, labiau į juos įsijausime, o ne impozantiškai smerksime nemalonius poelgius, kuriuos laisva valia pasirinko „amoralūs“, „sadistiški“ ar „tingūs“ žmonės.) Dauguma religijų skatina atsakyti už save, tačiau neteisti kitų. Ar taip yra dėl įgimto žmonių polinkio atleisti savo klaidas ir teisti kitus už jų padarytas nuodėmes?

6 Konformizmas

„Visa, kas žlugdo asmenybę, yra despotizmas, kad ir kokiu vardu jį vadintume."
John Stuart Mill, *On Liberty*, 1859 („Apie laisvę")

„Socialinis spaudimas, kurį mums daro bendruomenė, yra pagrindinis moralinių vertybių ramstis."
Amitai Etzioni, *The Spirit of Community*, 1993 („Bendruomenės dvasia")

Be abejonės, esate patyrę tokį reiškinį: pasibaigus polemiškai lektoriaus kalbai ar koncertui, netoli scenos esantys aistringi garbintojai atsistoja ir ima ploti. Jų pavyzdžiu paseka esantieji toliau ir prisijungia prie ovacijų. Paskui jau atsistoja ir tie, kurie, jei nebūtų buvę paskatinti, būtų mandagiai paploję sėdėdami patogiose kėdėse. Kai sėdite tarp šių žmonių, viena jūsų dalis nori ir toliau sėdėti („Šis lektorius visai neatspindėjo mano pažiūrų"). Tačiau ar liksite sėdėti, kai aplink visi stojasi? Būti vieno asmens mažuma nėra lengvas dalykas. Tikriausiai ir jūs nors trumpam atsistosite su visais, nebent jums labai nepatiko tai, ką girdėjote.

Šitokio konformistiško elgesio situacijos kelia šio skyriaus klausimus:

- Kodėl, žmonės, nepaisant jų įvairovės, būdami didelėje grupėje dažniausiai elgiasi vienodai?
- Kokiomis aplinkybėmis žmonės elgiasi konformistiškai?
- Ar kai kurie žmonės labiau linkę elgtis konformistiškai?
- Kas priešinasi spaudimui elgtis konformistiškai?
- Ar konformistiškumas yra tokia bloga savybė, kaip leidžia manyti klusnios „bandos" įvaizdis? O gal reikėtų tai vadinti „grupiniu solidarumu" arba „socialiniu jautrumu"?

Kas yra konformizmas?

Pradėkime nuo paskutinio klausimo. Ar konformizmas yra gera, ar bloga savybė? Į šį klausimą nėra mokslu pagrįsto atsakymo, tačiau turėdami omenyje bendras vertybes galime teigti, jog kartais elgtis konformistiškai yra blogai (kai dėl to vairuojama išgėrus arba pasielgiama rasistiškai), kartais – gerai (kai sukliudo brautis į eilę prie teatro), ir dar kitais atvejais tai nereikšminga (kai teniso žaidėjai dėvi baltą aprangą).

Individualistinėse Vakarų kultūrose, kuriose pasidavimas bendraamžių spaudimui nekelia susižavėjimo, žodyje „konformizmas" slypi neigiama prasmė. Kaip jaustumėtės išgirdę, kad kažkas jus pavadino „tikru konformistu" (prisitaikėliu)? Įtariu, kad įsižeistumėte. Šiaurės Amerikoje ir Europoje socialinės psichologijos specialistai, priklausydami individualistinėms kultūroms, konformizmui teikia neigiamą reikšmę (prisitaikymas, nuolankumas, paklusnumas), o ne teigiamą (bendruomeninis jautrumas, reagavimas, komandinis žaidimas).

Japonijoje veikti išvien su kitais yra ne silpnumo, o tolerancijos, savitvardos ir brandos požymis (Markus ir Kitayama, 1994). „Japonijoje, – pa-

stebi Lance Morrow (1983), – visur jaučiama ramybė, kuri atsiranda, kai žmonės tiksliai žino, ko gali tikėtis vienas iš kito.“

Išvada: mes pasirenkame mūsų vertybes bei požiūrius atitinkančias sampratas. Etiketės ir apibūdina, ir įvertina, ir jos neišvengiamos. Be etikečių negalime aptarinėti šio skyriaus temų. Tad išsiaiškinkime štai šių etikečių prasmę: konformizmas (prisitaikymas), nuolaidumas, paklusnumas, pritarimas.

Elgtis konformistiškai nereiškia vien tik veikti taip, kaip kiti žmonės; tai reiškia ir jausti kitų žmonių veiksmų įtaką. Tai reiškia veikti kitaip, nei kad būtume pasielgę, jei būtume buvę vieni. Tad **konformizmas** yra elgsenos arba įsitikinimų pakeitimas, siekiant prisiderinti prie kitų. Kai būdami minioje pakylate ir džiūgaujate dėl pergalingo įvarčio, ar tai – konformizmas? Kai kartu su milijonais kitų žmonių geriate pieną arba kavą, ar elgiatės konformistiškai? Kai palaikote kitų nuomonę, kad moterims labiau tinka ilgi, o ne trumpi plaukai, ar tai konformizmas? Galbūt taip, o gal ir ne. Viskas priklauso nuo to, ar jūs elgtumėtės ir manytumėte taip pat, jei nebūtumėte grupėje. Ar pašoktumėte iš džiaugsmo dėl įvarčio, jei būtumėte vienintelis sirgalius tribūnoje?

konformizmas
(*conformity*)
Elgsenos ar įsitikinimų pakeitimas, siekiant prisiderinti prie kitų.

nuolaidumas
(*compliance*)
Konformistiškas viešo elgesio modelis, kai atsižvelgiama į užuominomis ar aiškiai išreikštą pageidavimą, bet slopinant vidinį pasipriešinimą.

paklusnumas
(*obedience*)
Prisitaikymas vykdant tiesmuką paliepimą.

pritarimas
(*acceptance*)
Konformizmas, kai elgsena ir įsitikinamai atitinka socialinį spaudimą.

Yra kelios konformizmo rūšys (Nail ir kiti, 2000). Panagrinėkime tris: nuolaidumą, paklusnumą ir pritarimą. Kartais prisitaikome prie lūkesčio ar pageidavimo iš tiesų nepritardami tam, ką darome. Užsirišame kaklaraištį ar apsivelkame suknelę, nors mums nepatinka to daryti. Šis išorinis prisitaikymas yra **nuolaidumas**. Paklūstame, kad sulauktume atpildo arba išvengtume bausmės. Jei mūsų nuolaidumą sukelia aiški komanda, tai vadinama **paklusnumu**.

Kartais nuoširdžiai darome tai, kam paakino minia. Galime kaip ir milijonai kitų gerti pieną, nes esame įtikinti, kad pieną gerti sveika. Šis nuoširdus, vidinis konformizmas vadinamas **pritarimu**. Pritarimas kartais išplaukia iš nuolaidumo. Kaip buvo pabrėžta 4 skyriuje, nuostatas lemia elgsena. Paprastai mes pateisiname savo elgesį, jei prisiimame atsakomybę už jį.

APIBENDRINIMAS
Kas yra konformizmas?

Yra dvi *konformizmo* elgsenos ar įsitikinimų pakeitimo pasiduodant grupės spaudimui formos. *Nuolaidumas* – pritarimas grupės nuomonei jaučiant vidinį pasipriešinimą. Nuolaidumo atmaina yra *paklusnumas* – nusileidimas tiesmukam paliepimui. *Pritarimas* – kai įsitikinimai ir elgsena atitinka socialinį spaudimą.

Klasikiniai konformizmo tyrimai

Kaip socialiniai psichologai tyrė konformizmą laboratorijoje? Ką jų gauti duomenys byloja apie socialinį poveikį ir blogio prigimtį?

Mokslininkai, tiriantys konformizmą, sukuria miniatiūrinį socialinį pasaulį – mikrokultūrą laboratorijoje, kuri supaprastintai atkuria svarbių kasdienių so-

cialinių sąveikų ypatybes. Kai kurie iš šių tyrimų atskleidė tokių stulbinamų dalykų, kad ir kiti tyrinėtojai šiuos tyrimus kartojo, plačiai aptarinėjo, kol jie užsitarnavo „klasikinių“ eksperimentų vardą. Mes aptarsime tris eksperimentus, iš kurių kiekvienas pateikia savo metodą konformizmui studijuoti ir atskleidžia stulbinamų dalykų.

Sherifo normų kūrimo tyrimai

Pirmasis iš trijų klasikinių tyrimų 5 skyriuje nagrinėtą kultūros galią sukurti ir pratęsti socialines normas sujungia su šiame skyriuje aptariamu konformizmu. Muzaferas Sherifas (1935, 1937) kėlė klausimą, ar laboratorijoje įmanoma stebėti socialinių normų radimąsi. Kaip biologai stengiasi atskirti virusą, kad galėtų su juo eksperimentuoti, taip ir Sherifas norėjo išskirti normų kūrimąsi ir po to su juo eksperimentuoti.

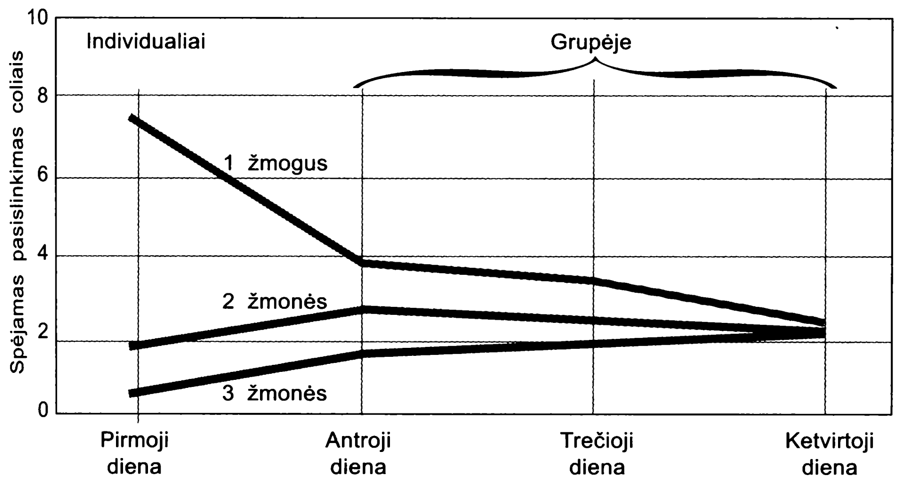
Jei būtumėte vieno iš Sherifo eksperimentų dalyvis, sėdėtumėte tamsiame kambaryje, o per keturis su puse metro nuo jūsų pasirodytų šviesos spindulėlis. Iš pradžių nieko nevyktų. Po to keletą sekundžių šviesos spindulėlis pasiblaškytų ir išnyktų. Tada turėtumėte atspėti, kiek pasislinko šis spindulys. Tamsiame kambaryje neįmanoma nustatyti atstumo, tad jūs netvirtai ištartumėte: „šešis colius“. Eksperimentuotojas pakartotų procedūrą. Šį kartą pasakytumėte: „dešimt colių“. Toliau kartojant eksperimentą, jūsų vertinimų vidurkis būtų apie aštuonis colius.

Kitą dieną sugrįžtumėte, ir prie jūsų prisijungtų kiti du, kurie vakar patyrė tą patį. Kai šviesa užgęsta pirmą kartą, tie du pasako savo vakarykštį spėjimą. „Vieną colį“, – sako vienas. „Du colius“, – sako kitas. Truputį sutrikę, jūs vis tiek sakytumėte: „šešis colius“. Ar pasikeistų jūsų atsakymas, jei šis grupinis patyrimas būtų pakartotas tą pačią ir dar dvi dienas iš eilės? Kolumbijos universiteto studentai vaikinai, kuriuos tyrė Sherifas, savo vertinimus pakeitė pastebimai. Kaip parodyta 6.1 paveiksle, šių eksperimentų metu dažniausiai išsikristalizuodavo grupės norma. (Ši norma buvo klaidinga. Kodėl? Šviesos spindulys niekad nepasislinkdavo! Sherifas pasinaudojo optine apgaule, vadinama **autokinetiniu reiškiniu**.)

autokinetinis reiškinys (*autokinetic phenomenon*) Savaiminis (*auto*) judėjimas (*kinetic*). Tariamas nekintamo šviesos taško judėjimas tamsoje.

Sherifas ir kiti naudojo šį metodą siekdami atsakyti į klausimus apie žmonių pasidavimą įtaigai. Kai po metų eksperimentas buvo pakartotas su kiekvienu žmogumi atskirai, ar jie vertino savaip, ar tebesilaikė grupės normos? Įdomu, kad jie tebesilaikė grupės normos (Rohrer ir kiti, 1954). (Ar tai reiškia nuolaidumą, ar pritarimą?)

Nustebinti tariamos kultūros galios įtvirtinti klaidingus įsitikinimus, Robertas Jacobsas ir Donaldas Campbellas (1961) Šiaurės Vakarų universiteto laboratorijoje tyrė, kaip perduodami klaidingi įsitikinimai. Pasinaudodami autokinetiniu reiškiniu, jie liepė eksperimentuotojo padėjėjui (fiktyviam tiriamajam) klaidingai atsakyti į klausimą, kiek pasislinko šviesos taškas. Po to šis pasitraukdavo iš eksperimento, ir jo vietą užimdavo tikrasis dalyvis, kurį, savo ruožtu, pakeisdavo kitas. Klastotė išliko (nors mažėdama) pen-



6.1 PAVEIKSLAS
Sherifo normų kūrimo eksperimentų grupės pavyzdys
Trijų žmonių vertinimai sutampa, kai jie pakartotinai vertina tariamą šviesos taško pasislinkimą.
Šaltinis: Duomenys iš: Sherif ir Sherif, 1969, p. 209.

kiose eksperimento dalyvių komandose. Šie žmonės tapo „netyčiniais kultūrinės apgaulės perdavimo suokalbininkais". Šių eksperimentų išvada: mūsų požiūris į realybę iš tiesų nepriklauso tik nuo mūsų.

Kartais pasidavimo įtaigai pavyzdžiai gali pralinksminti. Užtenka vienam žmogui nusikosėti, nusijuokti ar nusižiovauti, ir netrukus aplinkiniai pradeda daryti tą patį. (Žr. „Mokslinių tyrimų išvada. Užkrečiamas žiovulys.") Foninis juokas, transliuojamas per humoro laidas, apeliuoja į mūsų atvirumą įtaigai. Foninis juokas būna labai įtaigus, jei manome, kad juokiasi į mus panašūs žmonės, o ne į mus nepanašių žmonių grupė. Būdami tarp laimingų žmonių, patys galime pasijusti laimingi. Šį reiškinį Peteris Totterdellas ir jo kolegos (1998) pavadino „nuotaikos sąsaja". Tiriant britų medicinos seseris ir buhalterius buvo pastebėta, kad tai pačiai darbo grupei priklausančių žmonių nuotaikos kartu kildavo ir krisdavo.

„Kodėl žiovaujantis žmogus užkrečia žiovuliu kitą?"
Robert Burton, *Anatomy of Melancholy*, 1621 („Melancholijos anatomija")

Kitą socialinės infekcijos formą Tanya Chartrand ir Johnas Barghas (1999) vadina „chameleono efektu". Įsivaizduokite, kad dalyvaujate viename iš jų eksperimentų ir dirbate kartu su eksperimentuotojo padėjėja, kuri retkarčiais arba pasitrina veidą, arba pajudina pėdą. Ar jūs – kaip ir kiti eksperimento dalyviai – pasitrinsite veidą kartu su tuo žmogumi, kuris jį pasitrynė, ir kartu pajudinsite pėdą? Jei taip, tai visai tikėtina, kad šis poelgis bus automatiškas, atliktas be jokio sąmoningo ketinimo prisitaikyti, ir jis paskatins jus jausti tai, ką jaučia kitas žmogus (Neumann ir Strack, 2000). Ricko van Baareno ir jo kolegų (2004) Olandijoje atlikti tyrimai atskleidžia, kad toks mėgdžiojimas padeda kitam žmogui jus pamėgti ir prireikus pagelbėti. Mes mieliau gelbstime surinkti iškritusius rašiklius tam žmogui, kuris elgiasi panašiai kaip mes. Atrodo, mėgdžiojimas stiprina socialinius saitus ir netgi skatina skirti daugiau pinigų labdarai.

Pasidavimas įtaigai gali būti ir didelio masto reiškinys. 1954 metų kovo mėnesio pabaigoje Sietlo laikraščiai pranešė apie už 80 mylių į šiaurę esančiame mieste įvykusį atsitikimą – suskilusius priekinius automobilių stiklus.

mokslinių tyrimų išvada

Užkrečiamas žiovulys

Žiovauti yra būdinga visiems stuburiniams gyvūnams. Žiovauja primatai. Taip pat ir katės, krokodilai, paukščiai, vėžliai, netgi žuvys. Kodėl? Kada?

Merilendo universiteto Baltimorėje psichologas Robertas Provine (2005) pastebi, kad kartais moksliniai tyrimai nekreipia dėmesio į kasdienį elgesį. O jam patinka tyrinėti, pavyzdžiui, juoką ar žiovavimą. Jo nuomone, norėdamas tyrinėti žiovavimą natūralioje aplinkoje, gali turėti tik chronometrą, užrašinę ir rašiklį. Provine teigia, kad žiovavimas – „pastovių veiksmų seka", trunkanti apie 6 sekundes, – prasideda giliu įkvėpimu ir baigiasi trumpesniu kulminaciniu (malonumą sukeliančiu) iškvėpimu. Žiovulys dažnai kartojasi, vieną nusižiovavimą nuo kito skiria vos minutė. Ir vyrams, ir moterims vienodai dažnai pasitaiko nusižiovauti. Net visiškai paralyžiuoti pacientai, kurie negali pajudinti kūno, pajėgia žiovauti. Tai įrodo, kad žiovulys – spontaniškas elgesys.

Kada žiovaujame?

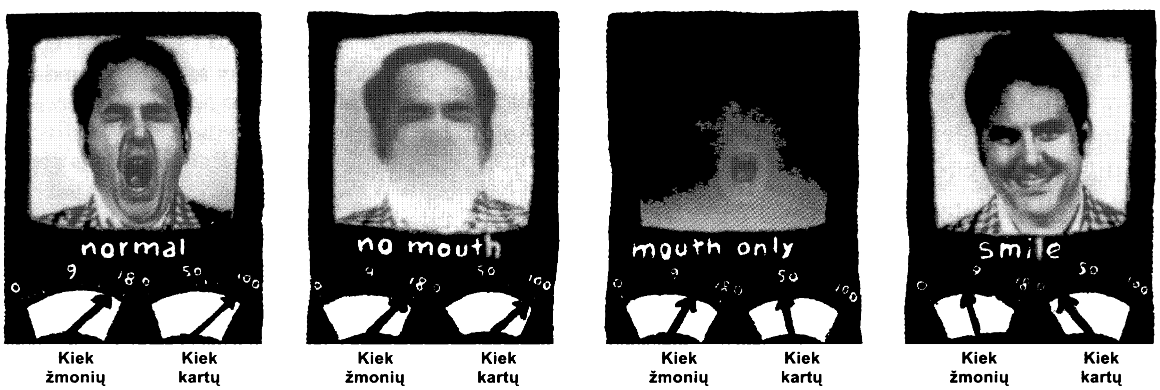
Kai mums nuobodu. Kai Provine paprašė eksperimento dalyvių 30 minučių per televiziją žiūrėti techninio patikrinimo lentelę, jie žiovavo 70 proc. dažniau negu kontrolinės grupės tiriamieji, žiūrėję ne tokius nuobodžius muzikinius vaizdo klipus. Žiovulį gali sukelti ir įtampa. Dažnai žiovauja desantininkai, besirengiantys pirmajam šuoliui parašiutu, sportininkai prieš startą, smuikininkai, laukiantys savo eilės eiti į sceną. Mano draugė skundėsi, kad darbe dažnai jaučiasi nesmagiai, nes mokantis naujų dalykų jos nerimas, ar viskas pavyks, nuolat pasireiškia „žiovulio priepuoliu".

Kai esame apsnūdę. Čia nieko stebėtina. Tik įdomu, kad žmonės, kurie Provine prašymu rašė žiovavimo dienoraštį, suskaičiavo, kad jie daugiau žiovauja valandą po nubudimo, o ne per valandą iki užmigdami. Dažnai vos pabudę žiovaudami rąžomės. Taip elgiasi ir pabudę iš miego šunys bei katės.

Kai žiovauja kiti žmonės. Norėdamas ištirti, ar žiovulys, kaip ir juokas, gali būti užkrečiamas, Provine parodė tiriamiesiems penkių minučių trukmės filmuką, kuriame vyriškis nuolat žiovavo. 55 proc. tiriamųjų nusižiovavo. O žiūrėdami filmuką, kuriame žmonės šypsojosi, nusišypsojo tik 21 proc. tiriamųjų. Žiovaujantis veidas – lyg dirgiklis, kuris suaktyvina žiovavimo modelį, nesvarbu, ar žiovulio veiksmas rodomas nespalvotai, ar aukštyn kojomis, ar nufotografuota tik žiovaujančiojo burna. Suradus smegenų „veidrodinio atspindžio neuronus", kurie būna aktyvūs kartojant ar mėgdžiojant matytus veiksmus, galima sukurti biologinį mechanizmą, paaiškinantį, kodėl mes taip dažnai žiovaujame matydami žiovaujant kitus.

Provine norėjo išsiaiškinti, kuri žiovaujančiojo veido dalis yra paveikiausia, todėl rodė tiriamiesiems visą žiovaujančio žmogaus veidą; veidą, kuriame nesimatė žiovaujančiojo burnos; vien tik burną ir nežiovaujantį besišypsantį veidą (kontrolinė sąlyga). 6.2 pav. matome, kad žiovaujančiojo veidas sukeldavo žiovulį net tuomet, kai nesimatydavo burnos. Taigi burnos prisidengimas žiovaujant, atrodo, nieko nereiškia.

Provine teigia, kad netgi galvojimas apie žiovulį paprastai jį sukelia. Šį reiškinį tikriausiai pastebėjote skaitydami šį skyrelį. Pastebėjau ir aš. Skaitydamas Provine tyrinėjimus apie užkrečiamą žiovulį aš nusižiovavau keturis kartus (ir pasijutau truputį kvailai).



6.2 PAVEIKSLAS. Kurios veido dalys sukelia žiovulį?

Robertas Provine (2005) sudarė 4 grupes po 30 žmonių ir kiekvienai parodė skirtingus penkių minučių trukmės vaizdo įrašus: kai vyras šypsosi, kai žiovauja, o dviem grupėms – kai dalis rodomo veido uždengta. Žiovaujančiojo burna paskatino keletą kartų nusižiovauti, bet paveikesnės buvo žiovaujančiojo akys ir mimika.

Balandžio 14-osios rytą buvo pranešta apie panašų įvykį mieste, esančiame už 65 mylių, o dar po kiek laiko – už 95 mylių esančiame mieste. Iki vakaro priekinių stiklų skilinėjimo banga pasiekė Sietlą. Balandžio 15 dieną Sietlo policija gavo per 3000 pranešimų apie suskilusius priekinius stiklus (Medalia ir Larsen, 1958). Tą vakarą Sietlo meras paskambino prezidentui Eisenhoweriui prašydamas pagalbos.

Man tuo metu buvo 11 metų, ir aš gyvenau Sietle. Prisimenu, kaip mes apžiūrinėjome savo automobilio priekinį stiklą, baimindamiesi, kad po vandenilinės bombos bandymų Ramiajame vandenyne ant Sietlo ėmė lyti radioaktyvusis lietus. Tačiau balandžio 16-ąją laikraščiai parašė, kad tikrasis kaltininkas gali būti masinis pasidavimas įtaigai. Nuo balandžio 17-osios skundų nebebuvo. Vėliau paaiškėjo, kad automobilių stiklų skilinėjimo priežastis buvo pati paprasčiausia – apgadinti keliai. Kodėl tai pastebėjome tik po balandžio 14-osios? Pasidavę įtaigai, atidžiai žiūrėjome *į* priekinius stiklus, o ne *pro* juos.

Pasidavimas įtaigai ne visada taip pralinksmina. Užgrobimai, NSO stebėjimai ir netgi savižudybės dažnai kyla bangomis (žr. „Atkreipkime dėmesį. Masinė apgaulė“). Netrukus po to, kai 1774 metais buvo išleistas pirmasis Johanno Wolfgango von Goethe romanas „Jaunojo Verterio kančios“, jaunuoliai Europoje ėmė dėvėti geltonas kelnes ir juodus švarkus, kaip rengėsi Goethe aprašytas jaunuolis vardu Verteris. Knygos sukelta mados epidemija atrodė juokingai, tačiau kitas knygos poveikis, dėl kurio knyga kai kur buvo netgi uždrausta, nebuvo toks juokingas. Romane Verteris, atstumtas moters, kurios širdies jam nepavyko užkariauti, nusišauna pistoletu. Po knygos išleidimo pasipylė pranešimai, kad jaunuoliai mėgdžioja desperatišką Verterio veiksmą.

Po dviejų šimtų metų sociologas Davidas Phillipsas patvirtino, kad egzistuoja savižudiško elgesio pamėgdžiojimo reiškinys, ir pavadino jį „Verterio efektu“. Phillipsas ir jo bendradarbiai (1985, 1989) teigia, kad žinomų savižudybių ir mirtimi pasibaigusių autoavarijų bei privačių lėktuvų katastrofų (kurios kartais būna užmaskuotos savižudybės) padaugėja po plačiai žiniasklaidoje aprašytų savižudybių. Pavyzdžiui, per mėnesį po 1962 rugpjūčio 6 dieną įvykusios Marilyn Monroe savižudybės Jungtinėse Valstijose užregistruota 200 savižudybių daugiau nei įprasta. Be to, savižudybių padaugėja tik tuose regionuose, kuriuose žiniasklaida jas aprašo. Juo daugiau informacijos apie tokius įvykius, juo daugiau nelaimingų įvykių.

Nors ne visų tyrimų metu buvo pastebėtas savižudybių mėgdžiojimo reiškinys, jis išaiškėjo Vokietijoje ir Londono psichiatrinėje ligoninėje, kur per vienerius metus nusižudė 14 pacientų, o vienoje mokykloje, kurioje per 18 dienų nusižudė du moksleiviai, buvo dar septyni bandymai nusižudyti, be to, 23 moksleiviai prisipažino, kad galvojo apie savižudybę (Joiner, 1999; Jonas, 1992). Ir Vokietijoje, ir Jungtinėse Valstijose savižudybių skaičius truputį padidėjo po savižudybių muilo operose ir, ironiška, po rimtų dramų, ku-

atkreipkime dėmesį

Masinė apgaulė

Masinis pasidavimas įtaigai yra masinės apgaulės – spontaniško klaidingų įsitikinimų išplitimo – pasekmė. Kartais jis tampa „masine isterija“: nusiskundimų kūno negaliomis banga mokykloje ar darbe, nors jokio organinio pagrindo simptomams nebūna. Viena vidurinė mokykla, kurioje mokėsi 2000 moksleivių, buvo uždaryta dviem savaitėms, nes 170 moksleivių ir darbuotojų kreipėsi į gydytojus dėl skrandžio sutrikimų, galvos svaigimo ir skausmo, mieguistumo. Tyrėjai kruopščiausiai ieškojo virusų, mikrobų, pesticidų, herbicidų – ko nors, kas galėjo sukelti negalavimus – ir... nieko nerado (Jones ir kiti, 2000).

Po 2001 m. rugsėjo 11-osios visose Jungtinėse Valstijose be jokios akivaizdžios priežasties daugelį moksleivių ėmė kamuoti niežintys raudoni bėrimai (Talbot, 2002). Šis bėrimas, priešingai nei virusas, plito „regimuoju būdu“. Žmones išberdavo po to, kai jie *pamatydavo* bėrimus (net jei tarp jų ir išbertųjų nebūdavo kontakto). Taip pat buvo pastebėta, kad įprastos odos ligos – egzema, spuogai, odos išsausėjimas tvankiose klasėse – paaštrėjo galbūt dėl nerimo. Kaip ir daugeliu kitų masinės isterijos atvejų, gandai vertė žmones stebėti įprastus, kasdienius simptomus ir vertinti juos kaip būdingus vaikų lankomai mokyklai.

Sociologai Robertas Bartholomew ir Erichas Goode (2000) aprašo kitus praėjusio tūkstantmečio masinės apgaulės atvejus. Žinoma, kad viduramžiais Europos vienuolynuose pasireikšdavo imituojančios elgsenos protrūkiai. Viename dideliame Prancūzijos vienuolyne tuo metu, kai buvo manoma, kad žmonių sielą gali apsėsti žvėrys, viena vienuolė pradėjo miaukti kaip katė. Galiausiai „visos vienuolės tam tikru dienos metu kniaukdavo kartu“. Pranešama, kad Vokietijos vienuolyne viena vienuolė pradėjo kandžioti savo drauges ir netrukus „visos šio vienuolyno vienuolės ėmė kandžioti viena kitą“. Laikui bėgant, kandžiojimosi manija išplito ir kituose vienuolynuose.

1947 metų birželio 24 Kennethas Arnoldas, pilotuodamas asmeninį lėktuvą netoli Reinjero kalno, danguje pastebėjo devynis švytinčius objektus. Įsitikinęs, kad matė užsienio raketas, jis mėgino apie tai pranešti FTB. Kadangi FTB biuras buvo uždarytas, jis nuvyko į vietos laikraščio redakciją ir pranešė apie pusmėnulio formos objektus, kurie judėjo „tarsi virš vandens paleista lėkštė“. Kai po to naujienų agentūra *Associated Press* 150-yje laikraščių paskelbė apie pastebėtus objektus, antraščių kūrėjai sukūrė „skraidančių lėkščių“ pavadinimą, visame pasaulyje sukeldami didžiulę bangą pranešimų apie 1947 metų vasarą pastebėtus skraidančius objektus.

riose analizuojama savižudybės problema (Gould ir Shaffer, 1986; Hafner ir Schmidtke, 1989; Phillips, 1982). Phillipsas teigia, kad labiausiai į savižudybę linkę paaugliai. Šis faktas gali paaiškinti atsitiktines pamėgdžiojančias paauglių savižudybes.

Ascho studija apie grupės daromą spaudimą

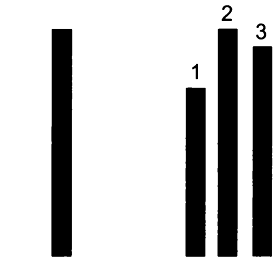
Sherifo autokinetinių eksperimentų dalyviai buvo susidūrę su neapibrėžta realybe. Panagrinėkime ne tokią painią suvokimo problemą, su kuria susidūrė jaunas berniukas vardu Solomonas Aschas (1907–1996). Štai ką Aschas prisiminė iš savo lankymosi tradiciniame Sederyje per žydų Velykas:

> Paklausiau greta manęs sėdinčio dėdės, kodėl atidarytos durys. Jis atsakė: „Pranašas Elijas šį vakarą aplanko kiekvieno žydo namus ir gurkšteli vyno iš jam paliktos taurės“.

Ši naujiena mane nustebino, todėl pasitikslinau: „Ar jis iš tiesų ateina? Ar jis tikrai gurkšteli vyno?“

Dėdė atsakė: „Jei labai atidžiai stebėsi taurę kai durys bus atidarytos, pamatysi, kad vyno truputį sumažės“.

Taip ir atsitiko. Mano žvilgsnis buvo prikaustytas prie vyno taurės. Buvau pasiryžęs pamatyti, ar kas nors pasikeis. Mane tai jaudino, todėl sunku tvirtinti, ar palei taurę kažkas vyko ir ar vyno iš tiesų truputį sumažėjo (Aron ir Aron, 1989, p. 27).



6.3 PAVEIKSLAS
Pavyzdžių palyginimas Solomono Ascho konformistiškumo tyrime
Eksperimento dalyviai turėjo nuspręsti, kuri iš palyginimui pateiktų linijų atitinka etaloninę.

Po daugelio metų psichologas Aschas laboratorijoje atkūrė savo vaikystės patyrimą. Įsivaizduokite, kad esate vienas iš savanorių Ascho tyrimo dalyvių. Jūs esate šeštas tarp septynių žmonių. Paaiškinęs, kad dalyvausite suvokimo vertinimų tyrime, eksperimentuotojas prašo pasakyti, kuri iš 6.3 paveiksle parodytų linijų atitinka etaloninę. Nesunku pastebėti, kad tai antroji linija. Tad nenuostabu, kad penki prieš jus atsakinėję žmonės pasako: „antroji linija“.

Kitas palyginimas taip pat lengvas, ir jūs nusiteikiate paprastam testui. Tačiau trečiasis bandymas nustebina. Nors teisingas atsakymas atrodo absoliučiai aiškus, pirmas dalyvis pateikia klaidingą atsakymą. Kai antrasis atsako taip pat, jūs atsilošiate ir imate spoksoti į korteles. Trečiasis dalyvis sutinka su dviem pirmaisiais. Jūsų žandikaulis atvimpa, pradedate prakaituoti. „Kas čia vyksta? – klausiate savęs. – Ar jie akli, ar aš?“ Kiti du eksperimento dalyviai atsakinėja lygiai taip pat. Po to eksperimentuotojas pažvelgia į jus. Jums kyla klausimai: „Kaip yra iš tiesų? Ar kolegos sako teisingai, ar mano akys?“

Daugelis aukštųjų mokyklų studentų Ascho eksperimentų metu patyrė šį konfliktą. Teisingai atsakė 99 proc. kontrolinės grupės dalyvių, kurie atsakinėjo individualiai. Aschas svarstė: jei keletas žmonių (tariamieji eksperimento dalyviai) pateiktų vienodus klaidingus atsakymus, ar eksperimento dalyviai teigtų tai, ką kitu atveju būtų paneigę? Nors kai kurie dalyviai visada laikėsi savo požiūrio, trys ketvirtadaliai bent vieną kartą pasekė kitų nuomone. Taigi 37 proc. atsakymų buvo nulemti konformistiškumo (o gal turėtume sakyti: „bylojo apie *pasitikėjimą* kitais?“). Tai reiškia, jog 63 proc. žmonių elgėsi nekonformistiškai. Eksperimentų duomenimis, pastebi Bertas Hodgesas ir Anne Geyer (2006), dauguma žmonių „sako tiesą net tada, kai kiti to nedaro“. Nepaisant daugelio eksperimento dalyvių parodytos nepriklausomybės nuo aplinkinių, Ascho (1955) nuomonė dėl konformistiškumo buvo tokia pat aiški, kaip ir teisingi atsakymai į jo klausimus: „Tai, kad išsilavinę ir geranoriški jaunuoliai baltą noriai pavadina juodu, verčia susirūpinti. Tai kelia klausimą, kokie yra mūsų mokymo metodai ir vertybės, nes jie nulemia poelgius.“

„Leiskime tam, kuris rado tiesą, ją paskelbti, neklausdami, kam ji naudinga ar kas jai nepritaria.“
Henry George, *The Irish Land Question*, 1881 („Airių krašto klausimas“)

Ascho procedūra tapo šimtų vėlesnių eksperimentų standartu. Šiuose eksperimentuose trūko konformizmo „kasdienio realizmo“, kaip mes jį pavadinome 1 skyriuje, tačiau čia pakako „eksperimentinio realizmo“. Žmonės emociškai įsitraukė į šį veiksmą. Sherifo ir Ascho rezultatai stulbina, kadangi

Pastaba: profesinė etika reikalauja paaiškinti eksperimentą jam pasibaigus (žr. 1 skyrių). Įsivaizduokite, jog esate eksperimentuotojas, kuris tik ką baigė seansą su konformistišku dalyviu. Ar galėtumėte paaiškinti apgaulę taip, kad žmogus nepasijustų esąs patiklus ir kvailas?

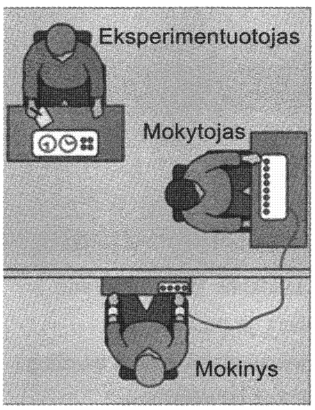
nebuvo spaudimo prisitaikyti: nebuvo siūlyta nei atpildo už „komandinį žaidimą", nei bausta už individualizmą.

Jei žmonės šitaip prisitaiko esant tik minimaliai įtakai, tai koks bus jų nuolaidumas susidūrus su tiesioginiu spaudimu? Ar kas nors galėtų priversti Amerikos ar Didžiosios Britanijos pilietį įvykdyti žiaurius veiksmus? Spėčiau, jog ne: jų žmogiškosios, demokratinės ir individualistinės vertybės skatintų priešintis tokiam reikalavimui. Be to, žodiniai tokių eksperimentų dalyvių pareiškimai toli gražu neprilygsta agresyviam veiksmui; jūs ir aš niekada nepaklustumėte prievartai sukelti kam nors skausmą. O gal pasiduotume? Šitokį klausimą kėlė socialinės psichologijos specialistas Stanley Milgramas.

Milgramo paklusnumo eksperimentai

Milgramo (1965, 1974) eksperimentais buvo tiriama, kas nutinka, kai valdžios reikalavimai prieštarauja sąžinei. Tai labiausiai žinomi ir prieštaringiausi socialinės psichologijos eksperimentai. „Galbūt labiau nei bet kuris kitas empirinis indėlis į socialinių mokslų istoriją, – pastebi Lee Rossas (1988), – jie tapo mūsų visuomenės bendro intelektinio paveldo – istorinių įvykių, biblinių parabolių ir klasikinės literatūros – dalimi, kuria nevaržomai remiasi rimti mąstytojai, diskutuodami apie žmogaus prigimtį ir žmonijos istoriją."

Štai Milgramo, kūrybingo menininko, rašiusio apsakymus ir stačiusio pjeses, surežisuota scena: du vyrai ateina į Jeilio universiteto Psichologijos laboratoriją dalyvauti išmokimo ir įsiminimo tyrime. Griežtas eksperimentuotojas pilku techniko švarku paaiškina, kad tai yra bausmės poveikio išmokimui tyrimas. Eksperimento metu vienas iš dalyvių privalo išmokyti kitą dalyvį sąrašą žodžių porų ir bausti už klaidas, sukeldamas vis intensyvesnį elektros šoką. Kad pasiskirstytų vaidmenimis, eksperimento dalyviai iš kepurės traukia popierėlius. Vienas dalyvis, santūrus 47 metų buhalteris, eksperimentuotojo padėjėjas, apsimeta, kad jo lapelyje parašyta „mokinys", ir nuvedamas į gretimą kambarį. „Mokytojas" (atėjęs į eksperimentą pagal skelbimą laikraštyje) gauna nestiprų elektros šoką (kad patirtų, ką jaus jo „mokinys"), o po to stebi, kaip eksperimentuotojas pririša mokinį prie kėdės ir prie jo riešo pritvirtina elektrodą.



6.4 PAVEIKSLAS
Milgramo paklusnumo eksperimentas
Šaltinis: Milgram, 1974.

Po to mokytojas ir eksperimentuotojas sugrįžta į pagrindinį kambarį (žr. 6.4 pav.), kur mokytojas užima savo vietą priešais „šoko generatorių" su jungikliais nuo 15 iki 450 voltų. Įtampos reikšmės didėja 15V intervalais. Jungikliai pažymėti etiketėmis: „Lengvas šokas", „Labai stiprus šokas", „Pavojinga: nepaprastai stiprus šokas" ir taip toliau. Ant 435 ir 450 voltų jungiklių etikečių parašyta „XXX". Kiekvieną kartą, kai mokinys atsako neteisingai, eksperimentuotojas mokytojui liepia „padidinti įtampą vienu intervalu". Kiekvieną kartą perjungiant jungiklį sublyksi šviesos, spragteli relė ir suskamba skambutis.

Jei eksperimento dalyvis paklūsta eksperimentuotojo nurodymams, jis išgirsta, kaip, esant 75, 90 ir 105 voltų įtampai, mokinys dejuoja. Esant 120

voltų, mokinys šaukia, kad šokas sukelia skausmą. Kai įtampa pakyla iki 150 voltų, jis šaukia: „Eksperimentuotojau, išleiskite mane iš čia! Aš atsisakau toliau dalyvauti eksperimente! Atsisakau!" Pasiekus 270 voltų, jo protestas pasireiškia agonišku riksmu, ir jis atkakliai prašosi išleidžiamas. Kai įtampa pakyla iki 300 ir 315 voltų, mokinys šaukia, kad daugiau neatsakinėsiąs. Gavęs 330 voltų šoką, jis nutyla (žr. 6.1 lentelę). Atsakydamas į „mokytojo" klausimus ir maldavimus baigti eksperimentą, eksperimentuotojas pareiškia, jog tylėjimą reikia laikyti neteisingu atsakymu. Kad priverstų eksperimento dalyvį tęsti, eksperimentuotojas vartoja šias keturias žodinio raginimo formas:

1 raginimas: Prašom tęsti.

2 raginimas: Eksperimentui reikia, kad jį tęstumėte.

3 raginimas: Tęsti būtina.

4 raginimas: Jūs neturite kitos išeities; privalote tęsti.

Kaip ilgai jūs paklustumėte? Milgramas papasakojo apie eksperimentą 110 psichiatrų, aukštųjų mokyklų studentų ir vidurinei klasei atstovaujančių suaugusiųjų. Visi manė, kad jie nustotų klausyti esant maždaug 135 voltų įtampai;

6.1 LENTELĖ. Mokinio reakcijos Milgramo „širdies veiklos trikdymo" eksperimentuose

75V	Ak!
90V	Ak!
105V	Ak! (*Garsiau*)
120V	Ak! Ei, iš tiesų skauda.
135V	Ak!!
150V	Ak!!! Eksperimentuotojau! Pakaks. Išleiskite mane iš čia. Sakiau, kad mano širdis nesveika. Man darosi neramu dėl jos. Prašau, išleiskite mane. Atsisakau tęsti. Išleiskite mane.
165V	Ak! Išleiskite mane! (*Rėkdamas*)
180V	Ak! Negaliu pakęsti skausmo. Išleiskite mane iš čia! (*Rėkdamas*)
195V	Ak! Išleiskite mane iš čia. Išleiskite mane iš čia. Mano širdis streikuoja. Išleiskite mane iš čia! Neturite teisės manęs čia laikyti! Išleiskite mane! Išleiskite mane iš čia! Išleiskite mane iš čia! Mano širdis! Išleiskite! Išleiskite!
210V	Ak! Eksperimentuotojau! Išleiskite mane iš čia. Pakaks. Aš toliau nebedalyvausiu eksperimente.
225V	Ak!
240V	Ak!
255V	Ak! Išleiskite mane iš čia.
270V	(*Desperatiškas riksmas*) Išleiskite mane iš čia. Išleiskite mane iš čia. Išleiskite. Ar girdite? Išleiskite mane iš čia.
285V	(*Desperatiškas riksmas*)
300V	(*Desperatiškas riksmas*) Kategoriškai atsisakau toliau atsakinėti. Išleiskite mane iš čia. Jūs negalite manęs čia laikyti. Išleiskite mane. Išleiskite mane iš čia.
315V	(*Vis stiprėjantis riksmas*) Sakiau, jog daugiau neatsakinėsiu. Aš nebedalyvauju šiame eksperimente.
330V	(*Intensyvus ilgas riksmas*) Išleiskite mane iš čia. Išleiskite mane iš čia. Mano širdžiai negera. Išleiskite mane! Sakau jums. (*Isteriškai*) Išleiskite mane iš čia. Išleiskite mane iš čia. Neturite teisės manęs čia laikyti. Išleiskite mane! Išleiskite mane! Išleiskite mane! Išleiskite mane iš čia! Išleiskite mane! Išleiskite mane!

Šaltinis: Stanley Milgram, *Obedience to Authority,* New York: Harper & Row, 1974, p. 56–57.

nė vienas neketino viršyti 300 voltų. Suprasdamas, jog savęs vertinimas gali būti tendencingas, Milgramas paklausė, kaip ilgai, jų manymu, paklustų *kiti*. Beveik nė vienas nesitikėjo, kad būtų paklūstama iki XXX ribos. (Psichiatrai spėjo, jog taip ilgai gali ištverti maždaug vienas iš tūkstančio.)

Tačiau kai Milgramas atliko eksperimentą su keturiasdešimčia 20–50 metų amžiaus įvairių profesijų asmenų, 26 iš jų (65 proc.) kėlė įtampą iki 450 voltų. Tiesą pasakius, tie, kurie pasiekė 450 voltų, *pakluso* įsakymui tęsti procedūrą tol, kol po dar dviejų bandymų eksperimentuojas paliepė baigti.

Milgramas tikėjosi, kad klusnių eksperimento dalyvių nebus daug, ir planavo pakartoti eksperimentą Vokietijoje, kad galėtų įvertinti kultūrinius skirtumus, tačiau gauti rezultatai jį sutrikdė (A. Milgram, 2000). Tad užuot nuvykęs į Vokietiją, Milgramas mokinio protestams suteikė dar daugiau įtaigos. Kai mokinys buvo rišamas prie kėdės, mokytojas girdėdavo jį užsimenant apie „nedidelę širdies ydą" ir eksperimentuotojo patikinimus, kad „nors elektros šokas gali sukelti skausmą, jis nesuardo audinių". Kupini kančios mokinio protestai nedavė jokių rezultatų; iš 40 eksperimento dalyvių 25 (63 proc.) visiškai pakluso eksperimentuotojo reikalavimams (žr. 6.5 pav.).

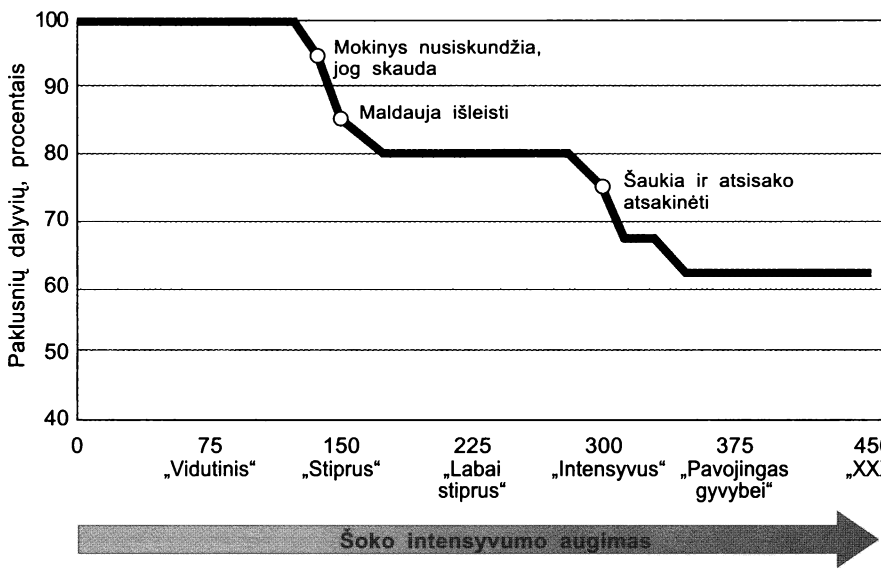
Milgramo eksperimentų etika

Milgramą sujaudino eksperimento dalyvių paklusnumas. Jo taikomos procedūros taip pat privertė susimąstyti daugelį socialinių psichologų (Miller, 1986). Šiuose eksperimentuose „mokinys" negaudavo jokio elektros šoko (jis išsilaisvindavo iš elektros kėdės ir įjungdavo magnetofoną, kuriame buvo įrašyti protestai). Tačiau kai kurie kritikai teigė, jog Milgramas su savo eksperimento dalyviais elgėsi taip, kaip šie elgėsi su savo aukomis: prieš dalyvių valią sukeldavo jiems stresą. Iš tiesų, daugelis „mokytojų" patirdavo kančią. Jie pra-

6.5 PAVEIKSLAS
Milgramo paklusnumo eksperimentas

Dalyvių, paklususių eksperimentuotojo reikalavimams, nepaisant mokinio protestų ir nevykusių atsakymų, išraiška procentais.

Šaltinis: Milgram, 1965.



kaituodavo, drebėdavo, mikčiodavo, kramtydavo lūpas, dejuodavo, o kartais pratrūkdavo desperatiškai juoktis. Laikraščio *New York Times* apžvalgininkas guodėsi, kad eksperimentų keliamą žiaurumą „nieko neįtariantiems dalyviams pranoksta tik išprovokuotas jų pačių žiaurumas“ (Marcus, 1974).

Kritikų nuomone, eksperimente galėjo keistis dalyvių savivoka. Vieno dalyvio žmona (turėdama omenyje nacių mirties stovyklos viršininką Adolfą Eichmanną) jam pasakė: „Gali save vadinti Eichmannu“. CBS televizijos kanalas šiuos prieštaringus rezultatus pavaizdavo dviejų valandų filme. „Blogio pasaulis toks siaubingas, kad niekas nedrįso skverbtis į jo paslaptis. Iki šio momento!“, – buvo pareikšta *TV Guide* paskelbtoje šios programos reklamoje (Elms, 1995).

Gindamasis Milgramas atkreipė dėmesį į daugiau kaip dvidešimties eksperimentų, kuriuose dalyvavo virš 1000-io įvairiausių žmonių, išvadų svarbą. Jis taip pat priminė kritikams, kad po to, kai apgaulė buvo atskleista ir eksperimentas paaiškintas, eksperimento dalyviai jį palaikė. Apklausti po eksperimento, 84 proc. dalyvių pasakė, kad džiaugiasi jame dalyvavę; tik vienas procentas gailėjosi, kad savanoriškai sutiko jame dalyvauti. Praėjus vieneriems metams, psichiatras apklausė 40 labiausiai kentėjusių eksperimento dalyvių ir padarė išvadą, kad, nepaisant laikino streso, nė vienam jų nebuvo padaryta žala.

Milgramo nuomone, etinis aspektas buvo „siaubingai išpūstas“:

> Poveikio savivertei požiūriu šio eksperimento pasekmės jo dalyviams yra menkesnės nei universiteto studentams, laikantiems eilinį egzaminą ir negaunantiems pažymio, kurio tikėjosi ... Atrodo, jog mes susitaikome su faktu, kad egzaminas sukelia stresą, įtampą ir atitinkamai veikia savivertę. Tačiau susidūrę su naujus faktus atskleidžiančiais procesais, esame labai nepakantūs (Blass, 1996).

Kokios paklusnumo priežastys?

Milgramas atskleidė ne tik paklusnumo valdžiai faktą; jis taip pat išanalizavo klusnumo priežastis. Vėlesniuose eksperimentuose jis keitė socialines sąlygas ir gauti rezultatai siekė nuo visiško nepaklusimo iki 93 proc. klusnumo. Klusnumą lėmė keturi veiksniai: emocinis atstumas iki aukos, valdžios artumas ir teisėtumas, valdžios institucinis prestižas ir kito – nepaklusnaus – eksperimento dalyvio išlaisvinantis elgesys.

Atstumas iki aukos

Kai nematydavo „besimokančiųjų“ (o šie – „mokytojų“), Milgramo eksperimentų dalyviai nerodydavo jokios užuojautos. Kai auka būdavo toli ir „mokytojai“ negirdėdavo jų skundų, beveik visi ramiai vykdydavo nurodymus iki eksperimento pabaigos. Tokiomis aplinkybėmis mokinio poveikis, palyginti su eksperimentuotojo poveikiu, buvo mažesnis. Tačiau kas nutiktų, jei



Paklusnus dalyvis Milgramo eksperimente „sąlyčio" sąlygomis laiko aukos ranką prispaudęs prie elektros smūgį sukeliančios plokštės. Dažniausiai „mokytojas" būdavo gailestingesnis aukai, jei ji būdavo arčiau.

ir mokinio prašymai, ir eksperimentuotojo nurodymai būtų girdimi vienodai? Kai mokinys būdavo tame pačiame kambaryje, „tik" 40 proc. dalyvių pakluso duoti jam 450 voltų elektros smūgį. Klusnumas sumažėjo iki 30 proc., kai buvo pareikalauta, kad mokytojas laikytų mokinio ranką prispaudęs prie elektros smūgį sukeliančios plokštelės.

Kasdieniame gyvenime taip pat lengviausia įskaudinti toli esantį arba nuasmenintą žmogų. Žmonės nereaguoja netgi į dideles tragedijas. Budeliai nuasmenina aukas, jiems ant galvų uždėdami gobtuvus. Karo etika leidžia bombarduoti bejėgį kaimą iš 12 000 metrų aukščio, tačiau neleidžia šauti į beginklį kaimietį. Kautynėse su priešu, kurį mato, daugelis kareivių arba nešaudo, arba šaudo nesitaikydami. Tačiau taip retai elgiasi tie, kurie gauna įsakymą žudyti šaudant iš artilerijos pabūklų ar kovinių lėktuvų į toli esantį priešą (Padgett, 1989).

Taigi paprastai labiausiai užjaučiame tuos, kuriuos galime suasmeninti. Būtent todėl raginimai apsaugoti negimusį kūdikį, padėti alkanam ar ginti gyvūnus beveik visada turi suasmeninimo aspektą: įtaigią nuotrauką ar aprašymą. Galbūt dar įtaigesnė yra ultragarsinė vaisiaus nuotrauka. Johno Lydono ir Christine Dunkel-Schetter (1994) atlikta nėščiųjų apklausa parodė, kad pasiryžimas gimdyti sustiprėdavo pamačius kuo detalesnę ultragarsinę vaisiaus nuotrauką.

atkreipkime dėmesį

Aukų suasmeninimas

Nekaltos aukos sužadina didesnę užuojautą, jei jos yra suasmenintos. Per žemės drebėjimą Irane žuvo 3000 žmonių, tačiau tai visi greit pamiršo, o kai tą pačią savaitę įstrigęs šulinio šachtoje Italijoje žuvo berniukas, gedėjo visas pasaulis. Prognozuojama atominio karo aukų statistika yra beasmenė, ją sunku suvokti. Tad tarptautinės teisės profesorius Rogeris Fischeris pasiūlė aukų suasmeninimo būdą:

> Taip jau yra, kad prezidentą visur lydi jaunas vyras, dažniausiai laivyno karininkas. Jis neša lagaminėlį su kodais branduoliniam ginklui paleisti.
>
> Įsivaizduoju prezidentą, sėdintį štabo posėdyje ir diskutuojantį apie branduolinį karą kaip apie abstraktų dalyką. Jis gali paskelbti štai tokią išvadą: „Sprendimas yra teigiamas. Perduokite Alfa linija XYZ". Toks žargonas nuasmenina informaciją.
>
> Tad mano siūlymas labai paprastas. Įdėkitei minėtą kodą į mažą kapsulę ir implantuokite ją šalia savanorio širdies. Savanoris, lydėdamas prezidentą, nešiotųsi su savimi didžiulį mėsininko peilį. Jei prezidentas kada nors nuspręstų paleisti branduolinį ginklą, tai padaryti galėtų tik savo rankomis nužudęs žmogų.
>
> „Džordžai, – pasakytų prezidentas, – apgailestauju, bet dešimtys milijonų žmonių privalo žūti." Tada prezidentas privalėtų pažvelgti į vieną jų ir suprastų, kas yra mirtis – *nekalto žmogaus* mirtis. Kraujas ant Baltųjų rūmų kilimo sugrąžintų į realybę.
>
> Kai apie tai pasakiau savo draugams Pentagone, išgirdau: „O Dieve, tai siaubinga. Versdami prezidentą ką nors nužudyti, iškreiptume jo sprendimą. Jis gali niekada nepasiryžti paspausti mygtuką."

Šaltinis: Pritaikyta iš: Roger Fisher, „Preventing Nuclear War", *Bulletin of the Atomic Scientists*, 1981 kovas, p. 11–17.

Valdžios artumas ir teisėtumas

Eksperimentuotojo buvimas taip pat skatino paklusti. Kai Milgramas nurodinėdavo telefonu, paklusnumo rodikliai sumažėjo iki 21 proc. (nors daugelis melavo sakydami, jog paklūsta). Kiti tyrimai taip pat patvirtino, kad jei pageidavimą reiškiantis asmuo yra arti, klusnumas padidėja. Žmogus greičiau sutiks paskolinti dešimt centų, pasirašyti peticiją ar paragauti naujos picos (Kleinke, 1977; Smith ir kiti, 1982; Willis ir Hamm, 1980), jei lengvai palytėsime jo ranką.

Įsivaizduokite, kad galite arba apsaugoti 25000 žmonių gyvybių nuo potvynio bangos kitoje planetos pusėje, arba 250 žmonių nuo lėktuvo katastrofos jūsų oro uoste, arba artimą draugą nuo autoavarijos. Ką pasirinksite?

Tačiau valdžia turi būti suvokta kaip teisėta. Kitame eksperimento epizode kažkas eksperimentuotojui tariamai paskambino telefonu, ir jis turėjo išeiti iš laboratorijos. Jis pasakė, kad įrengimai automatiškai registruoja duomenis, todėl „mokytojas" gali vienas tęsti eksperimentą. Eksperimentuotojui išėjus, vadovavimą perėmė kitas asmuo, kuriam buvo paskirtas tarnautojo vaidmuo (iš tiesų tai buvo antrasis padėjėjas). Tarnautojas „nusprendė", jog elektros šoko stiprumą reikia padidinti vienu lygiu po kiekvieno klaidingo atsakymo ir davė atitinkamus nurodymus mokytojui. Šiuo atveju 80 proc. mokytojų atsisakė paklusti. Padėjėjas, dėdamasis pasipiktinęs tokiu nepaklusnumu, sėsdavosi prie elektros šoko generatoriaus ir bandydavo perimti mokytojo vaidmenį. Dauguma nepaklusnių eksperimento dalyvių dėl to protestuodavo. Kai kurie bandydavo išjungti generatorių. Vienas stiprus vyras pakėlė uolųjį padėjėją ir nusviedė jį per kambarį. Toks maištas prieš neteisėtą valdžią ryškiai kontrastavo su pagarbumu, kuris paprastai buvo rodomas eksperimentuotojui.

Tai taip pat kontrastuoja su ligoninės medicinos seserų elgsena. Vieno tyrimo metu paskambino nepažįstamas gydytojas ir paliepė suleisti pacientui aiškiai per didelę vaistų dozę (Hofling ir kiti, 1966). Mokslininkai vienai medicinos seserų grupei ir medicinos mokyklos studentėms papasakojo apie eksperimentą ir paklausė, kaip jos reaguotų. Beveik visos atsakė, kad nurodymo nevykdytų. Viena seselė pasakė, kad atsakytų šitaip: „Atleiskite, pone, tačiau aš nesu įgaliota leisti vaistus be rašytinio nurodymo, ypač taip stipriai viršijančius įprastą dozę, be to, aš šitų vaistų nežinau. Jei galėčiau, mielai tai padaryčiau, tačiau šis reikalavimas prieštarauja ligoninės pozicijai ir mano etikos supratimui." Tačiau kai 22-iems medicinos seserims telefonu buvo nurodyta suleisti per didelę vaistų dozę, visos, išskyrus vieną, pakluso nedvejodamos (kol nebuvo sustabdytos pakeliui pas pacientą). Nors ne visos medicinos seserys tokios klusnios (Krackow ir Blass, 1995; Rank ir Jacobson, 1977), šios vadovavosi žinomu scenarijumi: gydytojas (teisėta valdžia) liepia – medicinos sesuo paklūsta.

Nuolaidumas teisėtai valdžiai taip pat reiškėsi keistu „rektalinės ausies skausmo" atveju (Cohen ir Davis, 1981). Gydytojas paskyrė sulašinti lašus pacientui, sirgusiam dešinės ausies uždegimu. Recepte gydytojas vietoje „sulašinti į dešinę ausį" parašė sutrumpintai „sulašinti į R ausį".* Perskaičiusi

* angl. „dešinė" – „right", tačiau R reiškia ir *rectum,* lot. tiesioji žarna. – *Red. past.*

šį nurodymą, klusni medicinos sesuo sulašino lašus į klusnaus paciento tiesiąją žarną. Ši klusni slaugytoja suprastų keletą Jungtinių Valstijų restoranų vadybininkų, kurie pakluso policijos pareigūnais apsimetusių skambintojų reikalavimams (ABC News, 2004). Apsimetėlis pareigūnas bendrais bruožais apibūdindavo darbuotoją ar klientą. Vadybininkui pritaikius apibūdinimą kuriam nors žmogui, skambintojas įsakmiu balsu pareikalaudavo jį išrengti ir patikrinti, ar nieko nepavogė. Vienas *Taco Bell* restorano Arizonoje vadybininkas pastūmė į šalį septyniolikmetę klientę, kuri atitiko skambintojo apibūdinimą, ir, telefonu klausydamasis nurodymų, apieškojo ją, netgi jos kūno ertmes. Kitas restorano Pietų Dakotoje vadybininkas, privertęs 19 metų darbuotoją merginą išsirengti nuogai, aiškino, kad jis „visai nenorėjo taip elgtis, tiesiog darė tai, ką jam liepė skambinęs žmogus". Jo gynėjas vėliau teigė, kad vadybininkas bijojęs, jog nepaklusęs gali prarasti darbą arba sėsti į kalėjimą. Po kito incidento darbuotoja padavė skundą dėl seksualinio priekabiavimo, nes darbo vadovė ją apieškojo, klausydamasi telefonu nurodymų iš „policijos".

Institucinė valdžia

Jei valdžios prestižas yra svarbus, galimas dalykas, kad Jeilio universiteto prestižas suteikė Milgramo eksperimentui galios. Per pokalbius po eksperimento daugelis jo dalyvių sakė, kad jie nebūtų paklusę, jei ne Jeilio universiteto reputacija. Kad įsitikintų, ar tai tiesa, Milgramas perkėlė eksperimentą į Bridžporto miestą Konektikuto valstijoje. Jis įsikūrė kukliame komerciniame pastate ir pasivadino „Bridžporto moksliniais bendradarbiais". Kaip manote, kiek tiriamųjų visiškai pakluso per įprastą „mokinys turi širdies ydą" eksperimentą? Nors klusnių tiriamųjų buvo gana daug (48 proc.), vis dėlto šis skaičius buvo daug mažesnis negu Jeilyje (65 proc.).

Kasdieniame gyvenime institucijų remiama valdžia taip pat turi socialinę galią. Robertas Ornsteinas (1991) pasakoja apie draugą psichiatrą, kuris buvo pakviestas ant San Mateo skardžio (Kalifornijos valstija), nuo kurio grasino nušoksiąs jo pacientas Alfredas. Kai logiški psichiatro įkalbinėjimai nepriverte Alfredo pasitraukti, psichiatrui teliko viltis, kad netrukus iš policijos atvyks krizių specialistas.

„Jei vyriausiasis kariuomenės vadas lieptų pulkininkui leitenantui eiti į kampą ir atsistoti ant galvos, aš, būdamas jo vietoje, taip ir padaryčiau."
Oliver North, 1987

Nors specialistas neatvyko, įvykio vietoje atsitiktinai atsirado kitas policininkas. Jis išsitraukė savo megafoną ir riktelėjo stovėjusiems prie skardžio: „Koks asilas paliko furgoną vidury kelio, užblokuodamas kitą automobilį? Aš vos į jį neatsitrenkiau. *Tučtuojau* patraukite." Išgirdęs šiuos žodžius, Alfredas klusniai nulipo, patraukė automobilį ir, netaręs nė žodžio, įsėdo į policijos automobilį, kuris jį nuvežė į netoliese esančią ligoninę.

Išlaisvinantis grupės poveikis

Šie klasikiniai eksperimentai atskleidžia neigiamą konformizmo pusę. Tačiau konformistiškas elgesys gali būti ir konstruktyvus. Socialinės psichologės Susan Fiske, Lasana Harris ir Amy Cuddy (2004) pažymi, kad ugnia-

gesiai, dirbę liepsnojančiame Pasaulio prekybos centre, „buvo tikrai drąsūs“, bet jie „iš dalies pakluso savo viršininkų reikalavimams, iš dalies – grupei“. Kartais konformizmas gali išlaisvinti. Galbūt prisimenate, kaip teisėtai piktinotės nesąžiningu dėstytoju, tačiau dvejojote, ar verta jam prieštarauti. Vienam kitam studentui prabilus apie neteisingą dėstytojo elgesį, jūs pasekėte jų pavyzdžiu ir pasijutote laisviau. Milgramas užfiksavo šį išlaisvinantį konformizmo poveikį, pasodindamas mokytoją kartu su dviem savo padėjėjais. Eksperimento metu abu padėjėjai priešinosi eksperimentuotojui, kuris po to tikrajam dalyviui liepė tęsti darbą savarankiškai. Ar jis taip ir padarė? Ne. 90 proc. dalyvių pasekė tariamaisiais dalyviais – pasipriešino.

Mintys apie klasikinius tyrimus

Kalbant apie Milgramo eksperimentų rezultatus, dažniausiai atkreipiamas dėmesys į nesenus istorinius įvykius – į nacistinės Vokietijos budelio Adolfo Eichmanno, amerikiečio leitenanto Williamo Calley, 1968 m. vykdžiusio žudynes My Lai kaime Vietname, ir ne taip seniai vykusių „etninių valymų“ Irake, Ruandoje, Bosnijoje bei Kosove vykdytojų pasiaiškinimus: „Aš tik vykdžiau įsakymus“.

Kareiviai mokomi paklusti vyresniesiems. Vienas žudynių My Lai kaime dalyvis prisimena:

> [Leitenantas Calley] įsakė man šaudyti. Tad aš pradėjau šaudyti. Paleidau į žmones kokias keturias apkabas. ... Jie maldavo: „Ne, ne“. Motinos glaudė prie savęs vaikus. ... O mes vis šaudėme. Jie grąžė rankas ir maldavo. (Wallace, 1969)

„Saugus“ mokslinis paklusnumo eksperimentų kontekstas skiriasi nuo karo meto konteksto. Be to, dalis tyčiojimosi ir brutalumo kare bei vykdant genocidą peržengia paklusimo ribas (Miller, 2004). Kai kurie holokausto vykdytojai buvo „budeliai savanoriai“, kurių nereikėjo versti žudyti (Goldhagen, 1996).

Jungtinių Valstijų kariuomenėje kareiviai mokomi nepaklusti *netinkamiems*, neteisėtiems įsakymams.

Paklusnumo eksperimentai taip pat skiriasi nuo kitų konformizmo eksperimentų savo socialiniu spaudimu: čia iš tiesų reikalaujama paklusti. Tačiau ir Ascho, ir Milgramo eksperimentuose yra tam tikrų bendrumų. Jie įrodo, kad nuolaidumas gali užgožti moralės jausmą. Šiuose eksperimentuose pavyko priversti žmones elgtis prieš savo sąžinę. Tai daugiau nei akademinė pamoka; tyrimas sustiprino jautrumą kasdieniams moraliniams konfliktams. Be to, šie eksperimentai pailiustravo ir patvirtino kai kuriuos žinomus socialinius-psichologinius principus: ryšį tarp elgsenos bei nuostatų, aplinkybių ir pagrindinės atribucijos klaidos galią.

Elgsena ir nuostatos

4 skyriuje kalbėjome apie tai, kad elgesys nebepriklauso nuo nuostatų, kai išorinės aplinkybės nugali vidinius įsitikinimus. Čia aptarti eksperimentai

ką slepia moksliniai tyrimai

Stanley Milgramas apie paklusimą

Dirbdamas pas Solomoną E. Aschą, klausiau savęs, ar jo konformizmo eksperimentų negalima plačiau panaudoti. Įsivaizdavau panašų eksperimentą, tačiau jo metu grupė tiriamųjų turėtų priversti kitą tiriamąjį sukelti elektros šoką protestuojančiai aukai. Norint pamatyti, kokio stiprumo šokas būtų sukeliamas nesant grupės spaudimo, buvo reikalinga kontrolė. Kas nors, veikiausiai eksperimentuotojas, turėtų liepti sukelti elektros šoką. Tačiau tada iškilo kitas klausimas: kokio stiprumo šoką tiriamasis sutiks sukelti? Pagalvojau apie žmonių pasiryžimą vykdyti destruktyvius įsakymus. Mane tai sujaudino. Supratau, kad šis paprastas klausimas yra svarbus, ir kad į jį galima tiksliai atsakyti.

Laboratorinė procedūra suteikė mokslinę išraišką nerimui dėl valdžios, nerimui, kuris buvo jėga primestas mano kartos atstovams, ypač žydams dėl Antrojo pasaulinio karo žiaurumų. Holokaustas taip paveikė mano psichiką, kad aš susidomėjau klusnumu ir sukūriau atitinkamą tyrimo formą.

Šaltinis: Sutrumpinta iš šiai knygai skirto originalo ir iš: Milgram, 1977, Alexandrai Milgram leidus.



Stanley Milgram (1933–1984)

„Gal aš buvau per daug patriotiškas", – teigė buvęs kankintojas Jeffrey Benzienas, Pietų Afrikos teisingumo ir susitaikymo komisijai demonstruodamas „šlapio maišo" metodą. Daugelį kartų jis užmaudavo šlapią maišą ant aukos galvos, beveik uždusindamas žmogų. Toks saugumo policijos teroras, kurį ji paprastai neigdavo vykdžiusi, naudotas siekiant priversti kaltinamąjį išduoti, pavyzdžiui, kur paslėpti ginklai. „Aš dariau siaubingus dalykus", – prisipažino Benzienas, atsiprašydamas savo aukų, tačiau jis tvirtino tik vykdęs įsakymus.

iliustruoja minėtą taisyklę. Ascho eksperimentų dalyviai, būdami vieni, beveik visada atsakydavo teisingai. Tačiau viskas pasikeisdavo, kai vienas asmuo atsidurdavo prieš grupę.

Paklusnumo eksperimentuose stiprus socialinis spaudimas (eksperimentuotojo komandos) nugalėjo silpnesnį (toli esančią auką). Nors draskomi prieštaravimų, kuriuos kėlė aukos prašymai ir eksperimentuotojo nurodymai, troškimas nesukelti skausmo ir tuo pat metu būti geru eksperimento dalyviu, pakluso stulbinamai daug žmonių.

Kodėl eksperimento dalyviai nepajėgė išsivaduoti iš šių gniaužtų? Kaip jie papuolė į šias pinkles? Įsivaizduokite, jog esate mokytojas tariamame Milgramo eksperimente. Tarkime, pirmą kartą mokiniui atsakius klaidingai, eksperimentuotojas liepia tiriamajam įjugti 330 voltų elektros srovę. Pasukę jungiklį, išgirstate mokinio riksmą, jo skundimąsi širdies veiklos sutrikimais ir prašymą pasigailėti. Ar tęstumėte eksperimentą?

Manau, kad ne. Prisiminkite, kaip pamažu pakliūnama į žabangas („kojos tarpduryje" reiškinys, 4 skyrius), ir palyginkite šį tariamą eksperimentą su tuo, ką patyrė tikrieji Milgramo eksperimento dalyviai. Pradžioje jie buvo įsipareigoję nedaug – sukelti 15 voltų elektros šoką, todėl neprotestavo. Jūs taip pat sutiktumėte tiek padaryti. Kai eksperimento dalyviai pasiekė 75 voltų įtampą ir išgirdo pirmą mokinio dejonę, jie jau penkis kartus buvo paklusę. Per kitą eksperimentą jie buvo paprašyti atlikti šiek tiek ekstremalesnį veiksmą. Kai 22 kartus paklusę eksperimento dalyviai sukėlė mokiniui 330 voltų elektros šoką, dalyvių patiriamas vidinis konfliktas buvo truputį sumažėjęs. Jų psichologinė būsena buvo kitokia nei eksperimento pradžio-

je. Kaip matėme 4 skyriuje, išorinis poelgis ir vidinis nusiteikimas kartais gali stimuliuoti vienas kitą spiralės principu. Todėl Milgramas (1974, p. 10) apibendrina:

> Daugelis nuvertina auką. Dažnai girdėjome tokius komentarus, kaip: „Jis buvo toks kvailas ir užsispyręs, kad nusipelnė elektros šoko“. Atlikusieji prieš auką nukreiptą veiksmą jautė poreikį ją nuvertinti, kad bausmė atrodytų pateisinama dėl aukos intelekto bei charakterio ydų.

„Žmonių elgesys stipriai paveikia juos pačius. Parodykite man vienaip ar kitaip pasielgusį žmogų, netapusį šio poelgio auka bei vergu.“

Ralph Waldo Emerson, *Representative Men: Goethe*, 1850 („Tipiškas žmogus: Getė“)

XX a. aštuntojo dešimtmečio pradžioje Graikiją valdžiusi karinė chunta šį „kaltink auką“ principą naudojo rengdama kankintojus (Haritos-Fatouros, 1988, 2002; Staub, 1989, 2003). Ten, kaip ir rengiant karininkus nacistinėje Vokietijoje, kariškiai pirmiausia atrinkdavo kandidatus, įvertindami jų pagarbą ir klusnumą valdžiai. Tačiau vien šių savybių būsimam kankintojui nepakanka. Tad pirmiausia kandidatui patikėdavo saugoti kalinius, vėliau – paeiliui – jie dalyvaudavo suėmimo būrių veikloje, mušdavo kalinius, stebėdavo kankinimus ir tik paskui kankindavo patys. Pamažu klusnus, tačiau kitais požiūriais padorus žmogus virsdavo žiaurumo įrankiu. Nuolaidumą seka pritarimas.

Masačiusetso universiteto socialiniam psichologui Ervinui Staubui holokausto patirtis atskleidė, kokios jėgos gali paversti piliečius mirties įrankiais. Atlikęs genocido tyrimus visame pasaulyje, Staubas (2003) parodo, kur tai gali nuvesti. Labai dažnai kritika sukelia panieką, kuri įteisina žiaurumą, o įteisintas žiaurumas veda į brutalumą ir galiausiai į sistemingą žudymą. Šie veiksmai formuoja nuostatas ir jas pateisina. Staubo išvada – „Žmonės gali įprasti žudyti kitus žmones, tarsi tai nieko nereikštų“ (1989, 13) – verčia sunerimti.

Tačiau žmonės gali elgtis ir didvyriškai. Per nacių holokaustą Le Chambon kaimo gyventojai Prancūzijoje priglaudė 5000 žydų ir kitų pabėgėlių. Tame kaime daugiausia gyveno protestantai, persekiojimus patyrusios mažumos palikuonys, kuriuos jų valdžia bei pastoriai buvo išmokę „priešintis, kai reikalaujama paklusnumo, prieštaraujančio Evangelijos doktrinai“ (Rochat, 1993; Rochat ir Modigliani, 1995). Kai buvo įsakyta išduoti slepiamus žydus, vyriausiasis pastorius parodė nepaklusnumo pavyzdį: „Nepažįstu žydų – pažįstu tik žmones“. Nežinodami, koks siaubingas bus karas ir kiek jiems teks iškentėti, pasipriešinusieji įvykdė pirmąjį įsipareigojimo aktą ir – stiprinami savo įsitikinimų, autoritetų ir vienas kito – iki pat kaimo išvadavimo 1944 m. išsilaikė nepaklusę. Visais atvejais stipriausiai į nacių okupaciją sureaguota pradžioje. Suteikta pagalba sustiprino įsipareigojimą, kuris dar labiau skatino teikti pagalbą.

Situacijos galia

Pagrindinė 5 skyriaus išvada, kad kultūra stipriai veikia mūsų gyvenseną, ir svarbiausia šio skyriaus išvada, kad tiesioginių aplinkybių galia prilygsta socialinių aplinkybių galiai, yra susijusios. Kad tuo įsitikintumėte, įsivaiz-

duokite, kad pažeidėte kokias nors nereikšmingas normas: atsistojote vidury paskaitos; ėmėte garsiai dainuoti restorane; žaidėte golfą vilkėdami kostiumą. Kaip stipriai veikia socialiniai varžtai, suvokiame stengdamiesi jų atsikratyti.

Neseniai viename Pensilvanijos valstijos universitete buvo atliktas eksperimentas, kuriame dalyvavusiems studentams taip pat buvo sunku kalbėti įžūliai. Eksperimento dalyviams reikėjo įsivaizduoti, kad jie su kitais trimis tariasi, ką reikėtų pasiimti išgyvenimo eksperimentui negyvenamoje saloje. Studentų vaikinų buvo paprašyta, kad vienas jų įterptų tris moteris niekinančias frazes, pavyzdžiui: „Manau, vyrukai būtų patenkinti, jei saloje būtų daugiau moterų". Kaip jie reaguotų į tokias moteris žeminančias pastabas? Tik 5 proc. įsivaizavo, kad niekaip nereaguotų arba lauktų, ką pasakys kiti. Tačiau kai Janet Swim ir Lauri Hyers (1999) kitus studentus įtraukė į diskusijas, kuriose eksperimentuotojų padėjėjas iš tiesų mestelėjo tokias frazes, nereagavo net 55 (o ne 5) proc. tiriamųjų. Tai dar kartą patvirtina normų spaudimo galią ir tai, kad sunku prognozuoti net ir mūsų pačių elgseną.

Milgramo eksperimentai taip pat suteikia žinių apie blogį. Blogis kartais kyla iš kelių supuvusių vaisių – tokį blogio įvaizdį detektyviniuose romanuose ir siaubo filmuose simbolizuoja moraliai puolę žudikai. Realiame gyvenime šį įvaizdį siejame su Hitleriu ir vykdytomis masinėmis žydų žudynėmis, Saddamo Husseino kurdų naikinimu, Osamos bin Ladeno rezgamais terorizmo aktais. Tačiau blogis randasi ir iš socialinių jėgų – kaip dėl karščio, drėgmės ir bakterijų gali supūti visa statinė obuolių. Pasauliui šiurpą sukėlė amerikiečių karo policininkų elgesys su irakiečiais belaisviais Abu Graibo kalėjime. Kariškiai buvo patyrę stresą, išerzinti tų, kuriuos atėjo išlaisvinti, įsiutinti draugų mirčių, pasiilgę namų, jie neturėjo griežtos valdžios. Bloga situacija tapo blogo elgesio priežastimi (Fiske ir kiti, 2004). Aplinkybės gali paskatinti žmones pritarti melui ar žiaurumui.

Tai ypač akivaizdu tada, kai didelis blogis kyla iš visos grandinės mažesnių – taip dažnai nutinka didelėse, sudėtingose bendruomenėse. Vokietijos valstybės tarnautojai nustebino nacių lyderius savo pasiryžimu tvarkyti holokausto dokumentus. Žinoma, jie nežudė žydų, o tik dėliojo popierius (Silver ir Geller, 1978). Dozuotas blogis tampa lengviau pakeliamas. Milgramas tyrė šį blogio suskaidymą, į savo eksperimentus netiesiogiai įtraukdamas dar 40 dalyvių. Kai kas nors kitas sukeldavo elektros šoką, šie turėdavo toliau tęsti tik išmokimo testą. Šį kartą pakluso 37 iš 40.

„Kad ir kaip skaudu, istorijos negalima išgyventi iš naujo, bet jei ją pasitinkame drąsiai, dar kartą jos išgyventi nereikia."

Maya Angelou, *Eilėraštis, skirtas prezidento inauguracijai*, 1993 m. sausio 20 d.

Tas pat vyksta ir kasdieniame gyvenime: į blogį linkstama pamažu, žingsnelis po žingsnelio, sąmoningai neketinant daryti pikta. Nesąmoningai sau kenkiame ir ką nors vilkindami, atidėliodami (Sabini ir Silver, 1982). Studentas žino, kad po kelių savaičių baigiasi referato parašymo terminas. Kiekvienas jo rašymo atitolinimas – truputis žaidimų, truputis televizijos – atrodo pakankamai nekaltai. Tačiau pamažu nukrypimas nuo referato rašymo grafiko didėja, nors sąmoningai tai nebuvo planuota.

Pagrindinė atribucijos klaida

Kodėl šių klasikinių eksperimentų rezultatai taip dažnai pribloškia? Ar dėl to, kad tikimės, jog žmonės veiks pagal savo vidines nuostatas? Prisiminkite, kad pagrindinė atribucijos klaida – tai tendencija aiškinti kitų veiksmus jų vidinėmis nuostatomis, o ne situacija. Nestebina bjauriai besielgiantis šiurkštus žmogus, tačiau iš maloniai atrodančių žmonių tikimės kitko. Blogi žmonės daro blogus darbus, geri – gerus. Daug kartų girdėjome, kad „beprasmį" rugsėjo 11-osios teroro aktą įvykdė „bepročiai", „pikti bailiai", „demoniški" pabaisos.

Kokį įspūdį susikuriate, kai skaitote apie paklusnius Milgramo eksperimentų dalyvius? Dauguma žmonių, išgirdę apie vieną ar du paklusniuosius, mano juos esant agresyvius, šaltus, negailestingus – net ir tada, kai sužino, jog toks elgesys būdingas daugeliui (Miller ir kiti, 1973). Žiaurumą, manome mes, sukelia žiauri širdis.

Günteris Bierbraueris (1979) pabandė pašalinti šį nepakankamą socialinių jėgų vertinimą (pagrindinę atribucijos klaidą). Jis nurodė universiteto studentams stebėti eksperimento kartojimą arba atlikti klusnaus mokytojo vaidmenį. Studentai spėjo, kad kartojant Milgramo eksperimentą jų draugai tik minimaliai paklus. Bierbraueris teigė, kad nors socialinių mokslų specialistai sukaupė duomenų, įrodančių, jog mūsų elgesys priklauso nuo socialinės istorijos ir gyvenamosios aplinkos, dauguma tebetiki, jog vidinės žmonių savybės atsiskleidžia savaime: geri žmonės daro gerus darbus, o blogi – blogus.

Kyla pagunda manyti, jog Eichmannas ir Aušvico mirties stovyklos viršininkai buvo necivilizuotos pabaisos. Iš tikrųjų blogį pakurstė piktas antisemitizmas. Vien tik socialinė situacija nepaaiškina, kodėl toje pačioje bendruomenėje ar mirties stovykloje vieni individai elgiasi žiauriai, o kiti – maloniai ir švelniai. Vadai ne visą laiką elgėsi kaip pabaisos. Po sunkių dienos darbų jie ilsėdavosi klausydamiesi Beethoveno ir Schuberto. Tarp 14-os žmonių, suformulavusių Galutinį sprendimą, kuris davė žalią gatvę nacistiniam holokaustui, aštuoni turėjo Europos universitetų mokslo daktaro laipsnį (Patterson, 1996). Kaip ir dauguma kitų nacių, išoriškai Eichmannas nesiskyrė nuo paprastų, eilinių piliečių (Arendt, 1963; Zillmer ir kiti, 1995). Teigiama, jog Mohamedas Atta, rugsėjo 11-osios išpuolių lyderis, buvo „geras vaikinas" ir puikus studentas, kilęs iš normalios šeimos. Zacarias Moussaoui, galėjęs tapti dvidešimtuoju rugsėjo 11-osios teroristu, labai mandagiai elgėsi užsirašydamas į skraidymo kursus ir pirkdamas peilius. Į moteris jis kreipdavosi pagarbiai. Antrojo į Pasaulio prekybos centrą įsirėžusio lėktuvo pilotas buvo apibūdinamas kaip draugiškas, ramus jaunuolis, kaip ir „protingas, draugiškas, labai mandagus" pilotas, nukreipęs lėktuvą į Pentagoną. Jei jie gyventų kaimynystėje, vargiai atitiktų mūsų susikurtą pabaisų įvaizdį. Jie buvo „niekuo neišsiskiriantys" žmonės (McDermott, 2005).

„Eichmannas nejautė neapykantos žydams, bet dėl to, kad jis neturėjo jokių jausmų, buvo tik blogiau. Jei Eichmanną vaizduotume kaip pabaisą, jis atrodytų mažiau pavojingas negu buvo iš tiesų. Nužudę pabaisą galite ramiai miegoti, nes jų nėra tiek daug. Tačiau jei Eichmannas buvo normalus, situacija tampa kur kas pavojingesnė."

Hannah Arendt, *Eichmann in Jerusalem*, 1963 („Eichmannas Jeruzalėje")

Kaip teigė Milgramas (1974, p. 6), „svarbiausia mūsų tyrimo išvada: paprasti žmonės, kurie dirba savo įprastus darbus ir nejaučia kokio nors ypa-

„Remdamasis tūkstančių žmonių stebėjimais galėčiau pasakyti, ... kad jei tokia mirties stovyklų sistema, kokia buvo sukurta nacistinėje Vokietijoje, būtų įkurta Jungtinėse Valstijose, šioms stovykloms vidutinio dydžio mieste pavyktų surinkti reikiamą personalą."

Stanley Milgramas
CBS televizijos laidoje
„60 minučių", 1979

tingo priešiškumo, gali tapti destruktyvaus proceso įrankiais". Kaip ponas Rodžersas dažnai primindavo savo laidų žiūrovams ikimokyklinukams, „kartais geri žmonės daro blogus dalykus". Todėl turėtume atsargiau vertinti politikos lyderius, kurių žavesys užliūliuoja ir imame galvoti, kad jie niekada nedarys nieko bloga. Veikiant blogio jėgoms net puikūs žmonės kartais pasikeičia ir ima kurti tariamai moralius amoralaus poelgio aiškinimus (Tsang, 2002). Todėl ir paprasti kareiviai gali paklusti įsakymams šaudyti į beginklius civilius, paprasti darbuotojai – nurodymui gaminti nekokybiškus gaminius, o eiliniai grupių nariai – paklusti įsakymui brutaliai tyčiotis iš naujokų.

Ar situacijos analizė kenkiant pateisina tuos, kurie kenkia? Ar tai atleidžia juos nuo atsakomybės? Arthuras Milleris (2006) pastebi, kad žiūrint nespecialistų akimis, atsakymas iki kažkurio lygmens būtų „taip". Bet psichologai, studijuojantys blogio šaknis, teigia kitaip. Paaiškinti – nereiškia pateisinti. Suprasti – nereiškia atleisti. Galima atleisti žmogui, kurio elgesio nesuprantate, ir galima suprasti kažką, ko negalime atleisti. Dar daugiau, priduria Jamesas Walleris (2002), „supratę, koks kasdieniškas yra blogis, mažiau stebimės, turime mažiau galimybių netyčia prisidėti prie blogio ir galbūt geriau mokėsime jam pasipriešinti".

Ir galiausiai komentaras apie konformizmo tyrimų eksperimentą (žr. 6.2 lentelėje pateiktą santrauką): konformistiško elgesio aplinkybės laboratorijoje skiriasi nuo realių, gyvenimiškų situacijų. Kaip dažnai mūsų prašo atspėti linijų ilgį ar sukelti elektros šoką? Ir degtukas, ir miškas dega panašiai, tad darome prielaidą, jog psichologiniai procesai laboratorijoje ir kasdieniame gyvenime taip pat panašiai vyksta (Milgram, 1974). Kai lyginame degantį degtuką ir degantį mišką, privalome atsargiai daryti apibendrinimus. Tačiau kontroliuojami eksperimentai su degančiais degtukais gali suteikti žinių apie degimą, kurių negalime gauti stebėdami miškų gaisrus. Taip ir socialinės psichologijos eksperimentas padeda geriau ištirti elgesį, kuris kasdieniame gyvenime taip lengvai neatsiskleidžia. Eksperimentas – unikali situacija, tačiau panaši yra ir kiekviena socialinė situacija. Analizuodami, kaip atlieka-

6.2 LENTELĖ. Klasikinių paklusnumo tyrimų santrauka

Tema	Tyrėjas	Metodas	Pavyzdys iš gyvenimo
Normų kūrimas	Sherifas	Pasidavimo įtaigai, kad šviesos taškas tariamai pasislenka, įvertinimas	Kitoks įvykių interpretavimas, išgirdus, kaip juos aiškina kiti; pritarimas, jog maistas, kuris visiems labai patinka, yra skanus
Konformizmas	Aschas	Sutikimas su kitų žmonių akivaizdžiai klaidingomis nuomonėmis, teiginiais	Aplinkinių elgesio mėgdžiojimas, pavyzdžiui, tatuiruočių darymas
Paklusnumas	Milgramas	Paklusimas įsakymui sukelti kitam žmogui elektros šoką	Kareiviai ir darbuotojai, vykdantys abejotinus įsakymus

mos įvairiausios atskiros užduotys, ir skirtingu laiku bei skirtingose vietose kartodami eksperimentus mokslininkai ieško bendrųjų principų, slypinčių po išorine įvairove.

Klasikiniai konformizmo eksperimentai atsakė į vienus klausimus, tačiau iškėlė kitus: 1) Kartais žmonės elgiasi konformistiškai, kartais ne. *Kada* jie būna konformistiški? 2) *Kodėl* žmonės elgiasi konformistiškai? Kodėl jie neignoruoja grupės ir „nesirūpina būti teisūs prieš save"? 3) Ar yra *asmenybės* tipas, turintis polinkį elgtis konformistiškai? Kitame poskyryje panagrinėsime kiekvieną iš šių klausimų atskirai.

APIBENDRINIMAS
Klasikiniai konformizmo tyrimai

Trijų tipų klasikiniai eksperimentai iliustruoja, kaip mokslininkai tyrė konformizmą.

- Muzaferas Sherifas pastebėjo, kad kitų žmonių nuomonė buvo reikšminga vertinant iliuzinį šviesos taško pasislinkimą. „Teisingų" atsakymų normos susiformavo ir išsilaikė tyrimų sekoje.
- Solomonas Aschas naudojo užduotį, kuri buvo tokia pat aiški, kaip Sherifo užduotis neapibrėžta. Aschas paliepė eksperimento dalyviams išklausyti, kurią iš trijų lyginamųjų linijų etaloninei prilygina kiti, ir po to nuspręsti patiems. Išgirdę klaidingus atsakymus, 37 proc. eksperimento dalyvių juos pakartojo.
- Stanley Milgramo paklusnumo tyrimo eksperimentai atskleidė ekstremalų nuolaidumą. Esant optimalioms sąlygoms – teisėtam, čia pat esančiam viršininkui ir atokiau esančiai aukai bei niekam neparodant nepaklusnumo pavyzdžio – 65 proc. suaugusių eksperimento dalyvių pakluso nurodymams sukelti tariamai traumuojantį elektros šoką rėkiančiai nekaltai aukai, esančiai gretimame kambaryje.
- Šie klasikiniai eksperimentai atskleidžia kelių reiškinių galią. Elgesys bei nuostatos vieni kitus sustiprina. Dėl to nedidelis blogio veiksmas paskatina nuostatą, leidžiančią atlikti dar blogesnį veiksmą. Situacijos galią matome, kai geri žmonės, susidūrę su skaudžiomis aplinkybėmis, elgiasi smerktinai (kai kuriuos žmones tokios aplinkybės gali paskatinti elgtis didvyriškai). Pagrindinė atribucijos klaida verčia mus manyti, kad blogai elgiasi blogi žmonės, o geri žmonės elgiasi gerai. Taip pat nuvertinama situacijos galia, skatinanti žmones prisitaikyti prie neteisybės ar kapituliuoti prieš žiaurumą.

Kaip nuspėti galimą konformistiškumą?

Vienos situacijos labiau skatina elgtis konformistiškai, kitos – mažiau. Kokias sąlygas pasirinktumėte, norėdami išprovokuoti didžiausią konformizmą?

Socialinės psichologijos specialistai kėlė tokį klausimą: jei net Ascho neprievartinė, nedviprasmiška situacija galėjo sukurti aplinkybes, kurių išprovokuotas konformistiškumas siekė 37 proc., ar kitomis aplinkybėmis konformizmo lygis nebūtų dar didesnis? Netrukus mokslininkai pastebėjo, kad konformistiškumas didėja sudėtingėjant užduotims arba jei dalyvis jaučiasi ne-

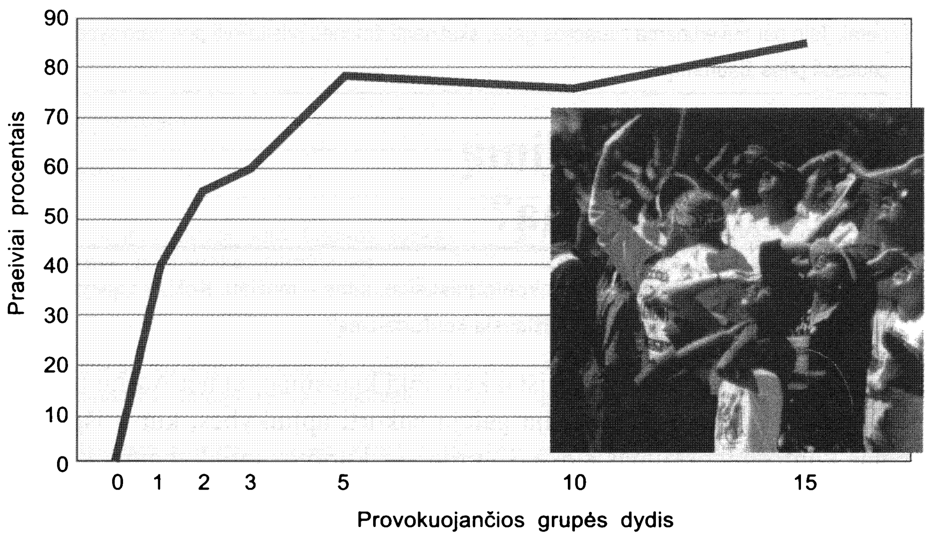
kompetentingas. Juo mažiau pasitikime savo sprendimais, juo labiau pasiduodame kitų žmonių įtakai.

Grupės savybės taip pat turi reikšmės. Didžiausias konformistiškumas būna, kai grupę sudaro trys ar daugiau žmonių, ji darni, vieninga ir užima svarbią padėtį. Taip pat kai reaguoti tenka viešai ir be išankstinio įsipareigojimo. Panagrinėkime kiekvieną aplinkybių atskirai.

Grupės dydis

Kad laboratorinių eksperimentų metu gautume didelį efektą, grupė neprivalo būti didelė. Aschas bei kiti mokslininkai pastebėjo, kad 3–5 žmonės gali nulemti kur kas didesnį konformizmą nei vienas ar du. Kai grupę sudaro daugiau nei penki žmonės, efektas susilpnėja (Gerard ir kiti, 1968; Rosenberg, 1961). Atlikdami lauko eksperimentą Milgramas ir jo kolegos (1969) 1-o, 2-jų, 3-jų, 5-ių, 10-ies ir 15-os asmenų grupių paprašė stabtelėti judrios Niujorko gatvės kelkraštyje ir pasižiūrėti aukštyn. Kaip parodyta 6.6 paveiksle, kuo didesnė grupė sužiurdavo aukštyn, tuo daugiau praeivių jais pasekdavo.

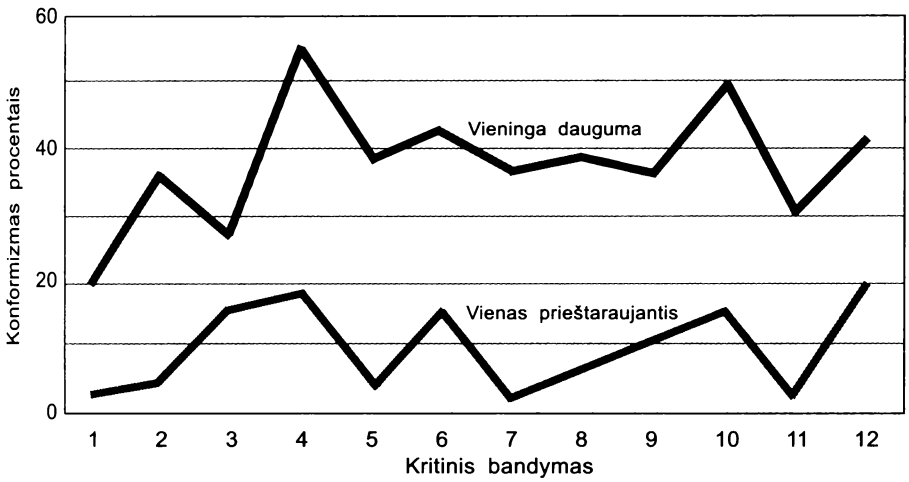
Svarbu ir tai, kaip grupė „sukomplektuota“. Rutgerso universiteto mokslo darbuotojas Davidas Wilderis (1977) pateikė studentams teismo prisiekusiųjų atvejį. Prieš pareikšdami savo nuomonę, studentai pasižiūrėjo vaizdajuostę, kurioje keturi tariami eksperimento dalyviai išsakė savo nuomonę. Eksperimentas parodė, kad studentų nuomonė buvo labiau konformistiška tada, kai tariami dalyviai buvo pristatyti kaip dvi grupės po du žmones, o ne tuomet, kai keturi tariami dalyviai savo nuomonę pateikė kaip bendrą vienos grupės. Panašiai dvi grupės po tris žmones išprovokavo didesnį konformistiškumą nei viena šešių žmonių grupė, o trys grupės po du žmones – dar didesnį. Akivaizdu, kad kelioms mažoms grupėms tarpusavyje sutariant, jų pozicija tampa paveikesnė.



6.6 PAVEIKSLAS
Grupės dydis ir konformistiškumas

Praeivių, kurie, pamėgdžiodami pulkelį žmonių, taip pat pažvelgė į viršų, procentas didėjo atitinkamai didėjant minėtai grupei (nuo vieno iki penkių).

Šaltinis: Milgram, Bickman ir Berkowitz, 1969.



6.7 PAVEIKSLAS
Vieningumo poveikis konformistiškumui
Kai kas nors, pateikdamas teisingus atsakymus, sutrikdo grupės vieningumą, prisitaikoma keturis kartus rečiau.
Šaltinis: Asch, 1955.

Vieningumas

Įsivaizduokite, jog dalyvaujate konformizmo tyrimo eksperimente, kuriame visi, išskyrus vieną, atsakinėję žmonės pateikia tą patį klaidingą atsakymą. Ar šis vieno savarankiško tariamo eksperimento dalyvio pavyzdys darys tokį pat išlaisvinantį poveikį, kaip ir Milgramo paklusnumo eksperimente? Atlikus keletą eksperimentų buvo pastebėta, kad kam nors pažeidus grupės vieningumą, ji tampa ne tokia įtakinga (Allen ir Levine, 1969; Asch, 1955; Morris ir Miller, 1975). 6.7 pav. pavaizduota, kad žmonės beveik visada reiškia savo nuomonę, jei prieš juos tai būna padaręs bent vienas asmuo. Tokių eksperimentų dalyviai vėliau sakydavo, kad nekonformistiškam dalyviui jausdavo šiltus, prielankius jausmus. Tačiau jie neigdavo, kad šis dalyvis jiems turėjo įtakos: „Jei jo ir nebūtų buvę, vis tiek būčiau atsakęs taip pat“.

„Mano nuomonė ir įsitikinimai sustiprėja ir būna sėkmingi, kai tik juos pripažįsta dar vienas protas.“
Novalis, *Fragment* („Fragmentas“)

Būti vieno asmens mažuma yra sunku; prisiekusiesiems teisme retai kada nepavyksta priimti sprendimo dėl vieno prieštaraujančio nario. Per pastaruosius 50 metų tik 1 iš 10 Jungtinių Valstijų Aukščiausiojo teismo sprendimų buvo priimti, nesutinkant tik vienam prisiekusiajam. Dažniausiai sprendimas priimamas vienbalsiai arba santykiu 5:4 (Granberg ir Bartels, 2005). Šie eksperimentai perša praktinę išvadą, kad už ką nors kovoti lengviau, jei randame bent vieną bendramintį. Tą pripažįsta daugelis religinių grupių. Kristus savo apaštalus siuntė poromis; turėdami tai galvoje, mormonai, pavyzdžiui, taip pat siunčia po du misionierius. Draugo parama teikia drąsos.

Stebint besilaikantį savo pozicijos asmenį – net jei jis ir neteisus – gali sustiprėti mūsų pačių savarankiškumas. Charlan Nemeth ir Cynthia Chiles (1988) tai užfiksavo po to, kai eksperimento dalyviams liepė stebėti vieną nedidelės keturių žmonių grupelės narį, kuris suklydo mėlynus dirgiklius pavadindamas žaliais. Nepaisydami, kad jis klydo, jį stebėję eksperimento dalyviai demonstravo didesnį savarankiškumą – net tada, kai visi kiti raudonas skaidres vadino oranžinėmis, jų teisingi atsakymai sudarė 76 proc. Tie, kurie minėto pavyzdžio nestebėjo, 70 proc. dažniau elgėsi konformistiškai.

Sutelktumas

Mažumos, kuri nepriklauso grupei, su kuria tapatinamės – kito universiteto ar kitos religijos atstovų, – nuomonė mus trikdo mažiau nei tokia pati mūsų grupės mažumos nuomonė (Clark ir Maass, 1988). Heteroseksualas, kovojantis už gėjų teises, lengviau paveiks kitus heteroseksualus nei homoseksualas. Žmonės dažniau patenkina pageidavimus netgi tų, kurie gimę tą pačią dieną, yra bendravardžiai ar kurių panašūs pirštų antspaudai (Burger ir kiti, 2004; Silvia, 2005).

sutelktumas
(*cohesiveness*)
„Mes" jausmas; grupės narių tarpusavio susisaistymo, pavyzdžiui, pagal simpatijas, patrauklumą, mastas.

Juo grupė labiau **sutelkta**, juo didesnę galią ji turi savo nariams. Pavyzdžiui, aukštųjų mokyklų studentų draugijų nariai linkę kartu linksmintis, ypač kai labiau suartėja (Crandall, 1988). Priklausantys tai pačiai etninei grupei gali jausti panašų „savos grupės spaudimą prisitaikyti" – kalbėti, elgtis ir rengtis taip, kaip daro „visi". Iš juodaodžių, kurie „vaidina baltuosius", ar iš baltaodžių, „vaidinančių juodaodžius", gali šaipytis jų aplinkoje (Contrada ir kiti, 2000).

Grupės poveikį patiria ir tie eksperimento dalyviai, kurie grupės atžvilgiu nusiteikę palankiai (Berkowitz, 1954; Lott ir Lott, 1961; Sakurai, 1975). Jie nenori prieštarauti kitų nuomonei. Bijodami būti atstumti, šie žmonės linkę nusileisti, ypač tiems, kurie priklauso daugumai (Hogg, 2001). Savo veikale *Essay Concerning Human Understanding* („Apie žmogiškąjį supratimą") XVII a. filosofas Johnas Locke įvertino sutelktumo veiksnį: „Tarp dešimčių tūkstančių neatsiras nė vieno, kuris būtų toks stiprus ir nejautrus, kad galėtų atsispirti klubo narių antipatijai bei pasmerkimui".

Kaip matysime 11 skyriuje „Patrauklumas", esame linkę pamėgti tuos, kurie panašūs į mus. Taigi žmonės stengiasi prisiderinti prie į juos panašių žmonių nuomonės. Pavyzdžiui, geriau vertiname muzikos kūrinį, jei pastebime, kad jis patiko panašiems į mus žmonėms. Neigiamą nuomonę išreiškiame, jei muzika patiko nepanašiems į mus žmonėms.

Padėtis

Kaip ir buvo galima numanyti, užimantys aukštesnę padėtį dažniausiai turi didesnę įtaką (Driskell ir Mullen, 1990). Jaunesnieji grupės nariai – netgi jaunesnieji socialiniai psichologai – pripažįsta labiau pasiduodantys grupės nuomonei negu vyresnieji grupės nariai (Jetten ir kiti, 2006). Neatsargaus perėjimo per gatvę tyrime, kuriame, to nežinodami, dalyvavo 24 000 pėsčiųjų, buvo pastebėta, jog neatsargių pėsčiųjų sumažėdavo nuo 25 proc. iki 17 proc., kai tarp jų atsirasdavo atsargiai per gatvę einantis tariamas eksperimento dalyvis, ir padidėdavo iki 44 proc., kai atsirasdavo neatsargus (Mullen ir kiti, 1990). Atsargaus pėsčiojo drausminantis poveikis būna dar didesnis, jei jis gerai apsirengęs. Atrodo, jog Australijoje „žmogų kuria" ir rūbai. Michaelas Walkeris, Susan Harriman ir Stuartas Costello (1980) pastebėjo, kad Sidnio pėstieji buvo labiau linkę bendradarbiauti, kai į juos kreipdavosi gerai apsirengęs apklausą atliekantis darbuotojas, nei kai klausinėdavo prastai apsirengęs.

Milgramas (1974) rašė, kad jo paklusnumo eksperimentuose menkesnio išsilavinimo žmonės noriau vykdė eksperimentuotojo paliepimus nei labiau išsilavinę. Davęs 450 voltų elektros šoką, 37 metų suvirintojas atsisuko į eksperimentuotoją ir pagarbiai paklausė: „Kas toliau, profesoriau?" Kitas dalyvis, teologijos fakulteto profesorius, nepaklusęs reikalavimui įjungti 150 voltų elektros srovę, pasakė: „Nesuprantu, kodėl eksperimentas sumanytas taip, kad šio žmogaus gyvybei kyla pavojus", ir apibėrė eksperimentuotoją klausimais apie „tokio darbo etiką".

Viešoji reakcija

Vienas pirmųjų klausimų, į kurį mokslininkai ieškojo atsakymo, buvo toks: ar viešai atsakinėjant prisitaikoma labiau? Gal iš tiesų žmonės daugiau dvejoja, bet viešumoje nenori pasirodyti neturį nuomonės? Dabar jau išaiškinta: eksperimentų metu atsakinėjant viešai, prisitaikoma labiau nei atsakinėjant raštu. Išgirdus kitų dalyvių atsakymus, Ascho eksperimentų dalyviai būtų patyrę mažesnį grupės poveikį, jei jie būtų galėję atsakyti raštu žinodami, kad atsakymus perskaitys tik eksperimentuotojas. Lengviau laikytis savo įsitikinimų, kai esame vieni balsavimo kabinoje, o ne kai stovime prieš grupę.

Ankstesnių įsipareigojimų nebuvimas

1980 metais grynaveislė kumelaitė Rizika tapo antrąja, nugalėjusia Kentukio ristūnų lenktynėse. Per kitas lenktynes paskutiniame rate ji pasivijo lyderį žirgą Kodeksą. Kai po paskutinio posūkio jie išniro greta vienas kito, Kodeksas šastelėjo link Rizikos, kumelaitė akimirksnį sutriko ir nežymiai pralaimėjo lenktynes. Ar Kodeksas savo šonu palietė Riziką? O gal Kodekso raitelis netgi sudavė jai rimbu per galvą? Lenktynių teisėjai susirinko pasitarti. Trumpai pasvarstę, jie nusprendė, kad jokių pažeidimų nebuvo ir kad nugalėjo Kodeksas. Šis sprendimas sukėlė skandalą. Dar kartą peržiūrėjus televizijos įrašus paaiškėjo, jog Kodeksas iš tiesų šonu prisilietė Rizikos, lenktynių favoritės. Buvo pareikštas protestas. Lenktynių teisėjai pasitarė dar kartą, tačiau sprendimo nepakeitė.

Ar iškart po lenktynių paskelbta žinia turėjo įtakos teisėjų pasiryžimui nekeisti sprendimo? To niekada nesužinosime. Šį įvykį tegalime tik pakartoti laboratorijoje – sukuriant sąlygas įsipareigoti nedelsiant arba nesudarant tokių sąlygų – ir stebėti, ar šis įsipareigojimas kaip nors veikia. Taigi įsivaizduokite, kad dalyvaujate Ascho eksperimente. Eksperimentuotojas parodo liniją ir prašo, kad jūs pirmas atsakytumėte. Kai jūs pareiškiate savo nuomonę, su kuria nesutinka visi likusieji dalyviai, eksperimentuotojas leidžia jums dar pagalvoti. Ar susidūrę su priešinga grupės nuomone pakeisite savo sprendimą?

Realiai beveik niekada šitaip nepasielgiame (Deutsch ir Gerard, 1955): kartą viešai įsipareigoję laikomės savo žodžio. Geriausiu atveju sprendimą pakeičiame pasikeitus aplinkybėms (Saltzstein ir Sandberg, 1979). Todėl ga-

„Kas niekada nepakeitė savo nuomonės, tie save myli labiau nei tiesą."

Joubert, *Pensèes* („Mintys")

lime manyti, kad šuolių į vandenį ar gimnastikos varžybų teisėjai retai kada pakeis savo vertinimus pamatę, kaip vertina kiti kolegos, tačiau jie gali derinti savo vėlesnius vertinimus.

Ankstesni įsipareigojimai taip pat sulaiko nuo pasidavimo įkalbinėjimams. Kai imitacinės prisiekusiųjų grupės priima sprendimus, balsai dažniau pasiskirsto po lygiai tada, kai balsuojama viešai, o ne balsuojant slaptai (Kerr ir MacCoun, 1985). Viešai įsipareigoję žmonės nenoriai keičia sprendimus.

Išmintingi įtikinėtojai tai žino. Prekybininkai klausimus formuluoja taip, kad pritartume, o ne prieštarautume tam, ką jie reklamuoja. Aplinkosaugininkai ragina įsipareigoti rinkti antrines žaliavas, taupyti energiją ar važinėti autobusais ir pastebi, kad žmonės legviau paklūsta, kai raginimai saugoti aplinką neverčia įsipareigoti asmeniškai (Katzev ir Wang, 1994). 14–17 metų paaugliai, pakartotinai viešai įsipareigoję saugoti skaistybę iki vedybų, dažniau susilaiko nuo lytinių santykių ar juos nukelia vėlesniam laikui nei tam neįsipareigoję jaunuoliai (Bearman ir Brückner, 2001; Brückner ir Bearman, 2005). (Jeigu sulaužo įsipareigojimą, jie rečiau naudoja prezervatyvus.)

APIBENDRINIMAS
Kaip nuspėti galimą konformistiškumą?

- Atlikdami konformizmo tyrimus, eksperimentuotojai atskleidė, kas skatina elgtis konformistiškai. Tam tikros aplinkybės ar sąlygos būna ypač veiksmingos. Pavyzdžiui, grupės savybės: žmonės labiausiai prisitaiko, kai susiduria su vieningais trijų ar daugiau patrauklių ir aukštą padėtį užimančių žmonių teiginiais.
- Konformistiškumas sumažėja, jei suformuotas elgesys ar įsitikinimas nėra vieningas.
- Konformistiškumą stiprina grupės susitelkimas.
- Juo aukštesnę padėtį užima elgesį ar įsitikinimą formuojantis asmuo, juo labiau pasireiškia konformistiškumas.
- Dažnai prisitaikoma, kai savo nuomonę reikia pareikšti viešai (grupės akivaizdoje).
- Jei asmuo įsipareigojo kažkaip elgtis ar kažkuo tikėti, jis greičiau laikysis įsipareigojimo, o ne prisitaikys.

Kodėl elgiamasi konformistiškai?

„Ar jūs matote aną debesį, kuris labai panašus į kupranugarį?", – klausia Shakespeare Hamletas Polonijaus. „Kaip kažin ką, jis tikrai atrodo lyg kupranugaris", – atsako Polonijus. „Man regis, jisai panašus į žebenkštį", – kiek vėliau sako Hamletas. „Jo kupra kaip žebenkšties", – pritaria Polonijus. „O gal kaip banginio?" – svarsto Hamletas. „Visai kaip banginio", – sutinka Polonijus.* Klausimas: kodėl Polonijus taip lengvai sutinka su Danijos princu?

Štai aš, amerikietis, klausausi paskaitos viename Vokietijos universitete. Lektoriui baigus pasiruošiau kartu su visais paploti. Tačiau auditorija ne plojo,

* Vertė A. Churginas.

o ėmė krumpliais barbenti į stalus. Ką tai reiškė? Gal jie nepritarė? Tikriausiai ne kiekvienas išdrįstų viešai rodyti nepalankumą viešinčiam žymiam asmeniui. Be to, vokiečių veiduose nepastebėjau nepasitenkinimo. Ne, nusprendžiau, tikriausiai tokios būna vokiškos ovacijos. Tada ir aš pradėjau barškinti krumpliais.

Kas paskatino elgtis konformistiškai? Kodėl aš neplojau, kai kiti barbeno? Yra dvi galimybės: a) nusileisti grupei, kad būtum priimtas ir pripažintas arba b) kad gautum svarbią informaciją. Mortonas Deutschas ir Haroldas Gerardas (1955) šias dvi galimybes pavadino **normatyvine įtaka** ir **informacine įtaka**.

normatyvinė įtaka (*normative influence*) Konformizmas, grindžiamas žmogaus noru patenkinti kitų lūkesčius siekiant išsikovoti pripažinimą.

informacinė įtaka (*informational influence*) Konformizmas, grindžiamas faktais, sužinotais iš kitų žmonių.

Normatyvinė įtaka yra „prisitaikymas prie minios“, vengiant atmetimo ir siekiant palankumo arba pritarimo. Galbūt Polonijus norėjo sulaukti Hamleto, aukštesnę nei jis padėtį užimančio Danijos princo, palankumo. Dirbdamos laboratorijose ir realiame gyvenime grupės dažnai atmeta nuolatos nukrypstančius kolegas (Miller ir Anderson, 1979; Schachter, 1951). Ypač tada, kai nuomonės išsiskiria ne tik „šeimoje“, bet ir grupei bendraujant su kita grupe (Matheson ir kiti, 2003). Parlamento ar Kongreso nariams leistina prieštarauti planams skelbti karą, kol debatai vyksta šalies viduje. Tačiau prasidėjus konfliktui tikimasi, kad kiekvienas „parems mūsų karius“.

Kaip žinome, socialinė atskirtis būna skaudi; nukrypus nuo grupės normų dažnai tenka mokėti emocijomis. Gerardas (1999) prisimena, kad viename iš jo konformizmo eksperimentų draugiškai nusiteikęs eksperimento dalyvis nusiminė, pasiprašė leisti išeiti iš patalpos, o kai sugrįžo, atrodė

„Jei nuogąstaujate, kad pavėluosite į laivą, prisiminkite *Titaniką*.“
Nežinomas autorius

> išbalęs ir sukrėstas. Aš susirūpinau ir pasiūliau nutraukti seansą. Jis ryžtingai atsisakė ir tęsė visus kitus 36 bandymus, nė karto nenusileisdamas kitiems. Kai eksperimentas pasibaigė, ir aš jam paaiškinau buvusias pinkles, jis atsipalaidavo ir su palengvėjimu atsiduso. Jo veidas atgavo buvusią spalvą. Paklausiau, ko jis buvo išėjęs. „Nusivemti“, – atsakė vaikinas. Jis nenusileido, tačiau kokia kaina! Jis labai norėjo, kad kolektyvas jį priimtų ir pamėgtų, tačiau bijojo priešingos reakcijos, nes laikėsi savo nuomonės ir prieštaravo kitiems grupės nariams. Štai jums absoliutaus normatyvinio spaudimo pavyzdys.

Kartais didelė nukrypimo kaina skatina žmones pritarti tam, kuo jie netiki, arba bent jau užgniaužti savo nepritarimą. „Bijojau, kad Leideritzas ir kiti palaikys mane bailiu“, – teigė vienas vokiečių karininkas, aiškindamas savo nenorą priešintis masinėms egzekucijoms (Waller, 2002). Kai kurie kareiviai dalyvavo žudynėse My Lai kaime, bijodami karinio tribunolo už nepaklusnumą. Ypač normatyvinė įtaka skatina nuolaidumą tų žmonių, kurie buvo šaipymosi iš kitų liudininkais, arba kurie nori daryti kajerą (Hollander, 1958; Janes ir Olson, 2000). Kaip prisimena Johnas F. Kennedy (1956), „prieš patenkant į Kongresą man buvo priminta, kad norint sutarti reikia pritarti“ (p. 4).

Antra vertus, pritarti skatina informacinė įtaka. Esant neapibrėžtoms aplinkybėms, į kokias buvo patekę autokinetinio eksperimento dalyviai, kiti žmonės gali tapti svarbiu informacijos šaltiniu. Paskiras asmuo gali svarsty-

ti: „Nenutuokiu, kiek pasislinko šviesos taškas. Tačiau atrodo, jog šis vyrukas žino.“

Emorio universiteto neurologų grupė, norėdama ištirti, kaip veikia Ascho tipo eksperimente dalyvaujančių žmonių smegenys, funkciniu magnetiniu rezonansu (fMRV) tyrė dalyvių smegenis, kol jie, išklausę kitų dalyvių atsakymus, atsakinėjo į suvokimo klausimus (Berns ir kiti, 2005). (Pateikta užduotis: reikėjo mintyse pasukti figūrą ir pasirinkti jos atitikmenį iš keleto galimybių.) Kai dalyviai, prisitaikydami prie neteisingo kitų dalyvių atsakymo, patys atsakydavo neteisingai, suaktyvėdavo suvokimą reguliuojančios, o ne sąmoningus sprendimus priimančios smegenų sritys. Kai dalyviai *prieštaraudavo* grupės nuomonei, suaktyvėdavo su emocijomis susijusios smegenų sritys. Tokie rezultatai perša išvadą, kad žmonėms prisitaikant veikiamas jų suvokimas.

Tad rūpindamiesi socialiniu įvaizdžiu patiriame normatyvinę įtaką. Trokšdami būti teisingi – informacinę įtaką. Kasdieniame gyvenime normatyvinė ir informacinė įtakos dažnai reiškiasi kartu. Aš nenorėjau būti vienintelis, plojęs minėtoje Vokietijos universiteto salėje (normatyvinė įtaka), tačiau kitų elgesys parodė man, kaip išreikšti savo pritarimą (informacinė įtaka).

Eksperimentuose, kuriuose tiriama, kada žmonės elgiasi konformistiškai, kartais būna apribota arba normatyvinė, arba informacinė įtaka. Dažniau prisitaikoma esant kitų žmonių akivaizdoje. Taip reiškiasi normatyvinė įtaka (nes žmonės gauna tą pačią informaciją ir kai reaguoja viešai, ir individualiai). Antra vertus, dažnai elgiamasi konformistiškai, kai eksperimento dalyviai jaučiasi nekompetentingi, kai pateikiama sudėtinga užduotis ir kai svarbu jaustis teisiems – visa tai yra informacinės įtakos požymiai.

APIBENDRINIMAS
Kodėl elgiamasi konformistiškai?

- Eksperimentai atskleidžia dvi konformistiško elgesio priežastis. *Normatyvinei įtakai* pasiduodame iš noro būtų priimti: mes norime būti mėgstami. Tai, kad labiau prisitaikoma reaguojant viešai, atspindi normatyvinę įtaką.
- *Informacinę įtaką* kuria kitų žmonių pateikti duomenys apie realybę. Tendencija prisitaikyti, priimant sudėtingesnius sprendimus, atspindi informacinę įtaką: mes norime būti teisūs.

Kas elgiasi konformistiškai?

Konformizmas kinta ne tik keičiantis aplinkybėms, bet ir žmonėms. Kaip jis kinta? Ir kokiame socialiniame kontekste ši asmenybės savybė ryškiausia?

Ar kai kurie žmonės apskritai labiau pasiduoda (arba, pasakyčiau, yra atviresni) socialinei įtakai? Ar galite vienus savo draugus pavadinti „konformistais“, o kitus „nepriklausomais“? Ieškodami prisitaikymą skatinančių veiksnių, mokslininkai sutelkė dėmesį į tris prognostines prielaidas: asmenybę, kultūrą ir socialinius vaidmenis.

Asmuo

XX a. septintojo dešimtmečio pabaigoje ir aštuntajame dešimtmetyje, tiriant asmeninių savybių ir konformistiškumo sąsajas, buvo pastebėtos tik jų užuominos (Mischel, 1968). Priešingai nei situaciniai veiksniai, kuriuos buvo galima pademonstruoti, asmeninės savybės nedaug tegalėjo prognozuoti paskiro žmogaus elgseną. Manyta, kad norint sužinoti, ar konkretus asmuo bus konformistiškas, agresyvus ar paslaugus, svarbiau žinoti aplinkybių detales nei to žmogaus psichologinių testų rezultatus. Milgramas (1974) padarė štai tokią išvadą: „Esu tikras, kad klusnumą ir neklusnumą lemia sudėtingos, su asmenybės savybėmis susijusios priežastys. Tačiau žinau, kad mes jų dar neišsiaiškinome" (p. 205).

Mintis, kad asmeniniai bruožai turi menką poveikį, XX a. devintajame dešimtmetyje paskatino ištirti, kokioms aplinkybėms esant žmogaus elgesį galima sieti su jo asmeninėmis savybėmis. Tyrimai patvirtina principą, su kuriuo susidūrėme 4 skyriuje: nors vidiniai veiksniai (nuostatos, savybės) retai tiksliai išpranašauja konkretų poelgį, jie leidžia *apibendrintai* prognozuoti, kaip žmogus elgsis įvairiomis aplinkybėmis (Epstein, 1980; Rushton ir kiti, 1983). Čia gali praversti štai tokia analogija: prognozuoti, kaip pasielgtumėte konkrečioje situacijoje, yra taip pat sunku kaip ir prognozuoti jūsų atsakymą į vienintelį testo klausimą. O jūsų galimas konformistiškumas (arba draugiškumas ar agresyvumas) įvairiomis aplinkybėmis prognozuojamas lengviau, kaip ir bendrasis testo iš daugelio klausimų rezultatas.

Asmenybės savybės lengviau padeda numatyti elgseną, kai socialinė įtaka yra silpna. Milgramo paklusnumo eksperimentai buvo atliekami „griežtoje" aplinkoje; aiškūs reikalavimai trukdė reikštis asmenybių skirtumams. Tačiau vis tiek Milgramo eksperimentų dalyviai labai skyrėsi savo paklusnumu, ir todėl yra rimtas pagrindas įtarti, kad kartais paklusnumas priklauso nuo priešiškumo, pagarbos autoritetui ir noro pateisinti lūkesčius (Blass, 1990; 1991). „Laisvesnėse" situacijose – pavyzdžiui, kai du nepažįstami žmonės sėdi laukiamajame, ir jų elgesys nereguliuojamas jokiais ženklais – asmenybės turi dar didesnes galimybes suspindėti (Ickes ir kiti, 1982; Monson ir kiti, 1982).

Bet net ir sudėtingomis aplinkybėmis individai skiriasi. Pranešimuose apie prievartą Abu Graibo kalėjime palankiai atsiliepiama apie tris vyrus, kurie, nepaisydami pajuokų ir karo lauko teismo grėsmės, neprisidėjo prie savo kolegų (O'Connor, 2004). Leitenantas Davidas Suttonas nutraukė vieną incidentą ir įspėjo vadovybę. Jis teigė: „Nenoriu vertinti, bet iš tikrųjų aš mačiau nederamų dalykų ir apie juos pranešiau". Šunų prižiūrėtojas Williamas Kimbro nepasidavė „stipriam spaudimui" dalyvauti „nederamose apklausose". Specialistas Josephas Darby sušvilpė švilpuku, pateikdamas karo policijai įrodymų. Darby kažkas pavadino „žiurke", buvo grasinama su juo susidoroti už nepritarimą bendrai nuomonei, todėl jam buvo suteikta apsauga. O motina džiaugėsi: „Brangusis, aš labai didžiuojuosi tavimi ir tavo elgesiu, nes gėris visada nugali blogį, o tiesa – išlaisvina" (ABC News, 2004).

Įdomu atkreipti dėmesį į profesionalų nuomonių švytuoklę. Neatmetant neginčijamos socialinių jėgų galios, dabar vis labiau pripažįstamos individualios asmens savybės ir įgimti polinkiai. Kaip ir anksčiau minėti nuostatų tyrinėtojai, asmenybės tyrinėtojai tikslina ir iš naujo patvirtina ryšį tarp to, kas mes esame, ir to, ką darome. Jų pastangomis šiandieniniai socialiniai psichologai sutinka su pirmtako Kurto Lewino (1936) pareiškimu: „Kiekvienas psichologinis įvykis priklauso nuo žmogaus būsenos ir socialinės aplinkos, nors santykinai jų reikšmė skirtingais atvejais skiriasi“ (p. 12).

Kultūra

Ar kultūrinis fonas padeda prognozuoti galimą konformistišką elgesį? Iš tiesų padeda. Jamesas Whittakeris ir Robertas Meade (1967) keliose šalyse pakartojo Ascho konformizmo eksperimentą ir daugeliu atvejų nustatė panašų konformistiškumo santykį – 31 proc. Libane, 32 proc. Honkonge, 34 proc. Brazilijoje – tačiau 51 proc. Zimbabvės Bantu gentyje, kur už nekonformistišką elgesį buvo taikomos griežčiausios sankcijos. Kai Milgramas (1961) naudojo kitokią konformizmo tyrimo metodiką, siekdamas palyginti Norvegijos ir Prancūzijos studentus, jis nuolatos pastebėdavo, kad Prancūzijos studentai mažiau linkę elgtis konformistiškai. Rodo Bondo ir Peterio Smitho (1996) 17 šalių atlikta 133 tyrimų analizė parodė, kaip kultūrinės vertybės veikia konformistiškumą. Palyginti su individualistinėmis visuomenėmis, kolektyvistinių visuomenių, kuriose tradicija puoselėti darnius santykius padeda apibrėžti savąjį Aš, nariai labiau pasiduoda kitų žmonių įtakai.

Kaip manote, kokie buvo pakartotinių paklusnumo eksperimentų Australijoje, Austrijoje, Vokietijoje, Italijoje, Jordanijoje, Pietų Afrikoje ir Jungtinėse Valstijose rezultatai, palyginti su JAV? Paklusnumo santykis buvo panašus arba netgi aukštesnis – Miunchene 85 proc. (Blass, 2000).

Tačiau kultūros kinta. Kartojant Ascho eksperimentus su Didžiosios Britanijos, Kanados ir Jungtinių Valstijų universitetų studentais kartais sulaukiama mažesnio konformizmo nei prieš du ar tris dešimtmečius (Lalancette ir Standing, 1990; Larsen, 1974, 1990; Nicholson ir kiti, 1985; Perrin ir Spencer, 1981). Taigi konformistiškumas bei paklusnumas yra universalios savybės, tačiau jos priklauso ir nuo kultūros, ir nuo laiko.

„Aš nenoriu prisitaikyti prie šio pasaulio.“
Woody Guthrie

Socialiniai vaidmenys

Pasaulis – tai scena, o vyrai, moterys – tik aktoriai:
kiekvienam skirta, kada išeiti ir įeiti;
kiekvienas per savo amžių atlieka daug vaidmenų.
William Shakespeare

Vaidmenų teorijos šalininkai kaip ir Williamo Shakespeare pjesės „Kaip jums tai patinka“ herojus Žakas mano, kad socialinis gyvenimas panašus į vaidybą teatro scenoje – su visa jos butaforija, kaukėmis ir scenarijais. Konfor-

mizmas turi daug bendro su šiais vaidmenimis. Socialiniai vaidmenys suteikia šiek tiek interpretacijos laisvės, tačiau tam tikri vaidmens aspektai yra *privalomi*. Studentas privalo ateiti į egzaminą, parengti kursinius darbus ir gauti bent minimalų įvertinimą.

Jei su socialine kategorija susijusios tik kelios normos (pavyzdžiui, pėstieji privalo laikytis dešinės kelio pusės ir atsargiai pereiti gatvę), jų nepriskiriame socialiniam vaidmeniui. Tikram, apibrėžtam vaidmeniui būtinas atitinkamas normų rinkinys. Aš iš karto galiu sudaryti ilgą sąrašą normų, apibrėžiančių mano kaip profesoriaus ar tėvo elgesį. Nors asmeninį įvaizdį galiu sukurti pažeisdamas mažiausiai svarbias normas (kadangi vertinu dalykiškumą, retai kada atvykstu per anksti), jei pažeisčiau pagrindines taisykles (neateičiau į paskaitas, skriausčiau vaikus), galėčiau būti atleistas iš darbo arba prarasti tėvystės teises.

Vaidmenys daro reikšmingą poveikį. 4 skyriuje aiškinomės, kad paprastai žmonės įsisavina savo vaidmenis. Per pirmą pasimatymą ar pradėję naują darbą, vaidmenį galite atlikti sąmoningai. Pavertus šį vaidmenį vidiniu įsitikinimu, savikontrolė sumažėja. Kas atrodė dirbtina, tampa nuoširdu.

Tą patiria daugelis imigrantų, Taikos Korpuso darbuotojų, užsieniečių studentų ir aukščiausio rango vadovų. Atvykus į naują šalį, reikia laiko, kad išmoktume tinkamai bendrauti ir elgtis naujomis aplinkybėmis – prisitaikyti, kaip aš prisitaikiau prie vokiečių, kurie krumpliais barbeno į stalus. Prisitaikę naujoje šalyje beveik visi repatriantai, sugrįžę į savo gimtinę, vėl patiria įtampą (Sussman, 2000). Jų elgsena, vertybės ir tapatumas nepastebimai pasikeitė siekiant prisitaikyti prie kitos vietos. Kad vėl susigrąžintų vidinę darną, reemigrantai privalo iš naujo prisitaikyti prie savosios kultūros.

Pagrobtos laikraščių magnato dukters Patricijos Hearst atvejis parodo, kokia reikšminga vaidmens galia. 1974 metais, būdama devyniolikos, ji buvo pagrobta jaunų revoliucionierių, pasivadinusių Simbiono išsilaisvinimo armija. Netrukus Hearst viešai paskelbė, kad prisijungia prie pagrobėjų ir atsisako savo ankstesnio gyvenimo, turtingų tėvų ir sužadėtinio. Ji prašė, kad žmonės „pamėgintų suprasti joje įvykusius pokyčius". Po dvylikos dienų stebėjimo kamera užfiksavo ją dalyvaujant ginkluotame banko apiplėšime.

Praėjus devyniolikai mėnesių Hearst buvo suimta. Po dvejų įkalinimo ir „perprogramavimo" metų ji vėl ėmėsi turtingos paveldėtojos vaidmens, „sėkmingai" ištekėjo ir apsigyveno viename Konektikuto valstijos priemiestyje, tapo motina ir rašytoja, daug laiko skirianti labdaringai veiklai (Johnson, 1988; Schiffman, 1999). Jei Patricia Hearst visą tą laiką iš tiesų būtų buvusi pasišventusi revoliucionierė, arba jei ji tik būtų apsimetinėjusi, kad bendradarbiauja su savo pagrobėjais, žmonės būtų ją supratę. Tačiau, kaip rašė Philipas Brickmanas, jie niekaip negalėjo suprasti (ir dėl to XX a. aštuntajame dešimtmetyje šis pagrobimas buvo viena didžiausių sensacijų), – „kad ji pajėgia būti tikra turtų paveldėtoja, paskui tikra revoliucionierė ir po to vėl tikra turtų paveldėtoja". Nei jums, nei man, be abejonės, nebūtų galėję to nutikti – o gal būtų?




Turtinga paveldėtoja Patricia Hearst kaip revoliucionierė „Tania“ ir kaip turtinga priemiesčio gyventoja.

Ir taip, ir ne. Kaip pamatysime paskutinėje šio skyriaus dalyje, mūsų veiksmai priklauso ne tik nuo socialinės situacijos, bet ir nuo mūsų polinkių. Ne visi vienodai reaguoja į prievartą. Keblioje Patricijos Hearst situacijoje jūs ir aš būtume reagavę skirtingai. Kai kurios socialinės situacijos daugumą „normalių“ žmonių gali priversti pasielgti „nenormaliai“. Tai paaiškėja iš eksperimentų, kurių metu gerus ketinimus turintiems žmonėms sukuriamos nepalankios situacijos – taip stebima, kas paims viršų: gėrio ar blogio pradas. Deja, dažnai nugali blogis. Puikių žmonių poelgiai dažnai nebūna puikūs.

Vaidmenų sukeitimas

Vaidmenų atlikimas taip pat gali būti teigiamas dalykas. Sąmoningai atlikdami naują vaidmenį, įsijausdami į padėtį tų, kurių vaidmenys kitokie, žmonės gali keistis.

Kartais vaidmenys atliekami poromis, kai abu partnerius sieja kokie nors santykiai – tėvo ir vaiko, dėstytojo ir studento, gydytojo ir paciento, darbdavio ir darbuotojo, policininko ir piliečio. Susikeitus vaidmenimis gali būti lengviau suprasti kitą. Tad derybininkas ar grupės lyderis gali pasiekti geresnio bendravimo priversdamas abi šalis apsikeisti vaidmenimis, kad viena įrodinėtų kitos poziciją. Arba galima paprašyti, kad kiekviena šalis prieš pateikdama atsakymą perfrazuotų pagrindinę kitos šalies mintį (tai sukeltų kitos šalies pasitenkinimą). Jei kada įsivelsite į sudėtingą ginčą su draugu ar tėvais, pamėginkite įsijausti į kito žmogaus mintis ir jausmus, ir tik paskui reikšti savuosius. Toks sąmoningas trumpalaikis konformistiškumas gali pagerinti jūsų santykius.

Iki šiol šiame skyriuje teigėme, kad esame biologiniai giminės, nes priklausome vienai žmonių rūšiai. Pripažinome, kad egzistuoja kultūrų įvairovė. Taip pat pastebėjome, kad skirtingose kultūrose galioja skirtingos normos bei vaidmenys. Prisiminkime, kad svarbiausias socialinės psichologijos tikslas – ne sudaryti skirtumų sąrašą, o išsiaiškinti universalius elgsenos principus. Mus

domina tai, ką tarpkultūrinės psichologijos tyrinėtojas Walteris Lonneris (1989) vadina „universaliąja psichologija – psichologija, kuri būtų tokia pat pagrįsta ir prasminga Omahoje ar Osakoje, kaip ir Romoje ar Botsvanoje“.

Socialiniai vaidmenys skirtingose kultūrose visada skiriasi, tačiau nuostatų poveikio elgsenai mechanizmai skiriasi kur kas mažiau. Nigerijoje ir Japonijoje paauglių vaidmuo apibrėžiamas kitaip nei Europoje ir Šiaurės Amerikoje, tačiau visose kultūrose vaidmenų lūkesčiai daro įtaką konformizmui socialiniuose santykiuose.

„Didžioji Dvasia, padaryk taip, kad aš nekritikuočiau savo kaimyno tol, kol nenueisiu iki Mėnulio apsiavęs jo mokasinais.“

Amerikos indėnų malda

APIBENDRINIMAS
Kas elgiasi konformistiškai?

- Į klausimą „Kas elgiasi konformistiškai?“ gauta nedaug konkrečių atsakymų. Bendrieji asmenybės savybių vertinimai menkai prognozuoja konkrečius konformistiškus poelgius, tačiau yra patikimesni vertinant polinkį elgtis konformistiškai apskritai (bei kitą socialinį elgesį). Savybės – stipriausias veiksnys „silpnose“ situacijose, kai individualių skirtumų neužgožia socialinės jėgos.
- Nors konformizmas bei paklusnumas yra universalūs, kultūra socializuoja žmones ir daugiau ar mažiau veikia jų socialinę atsakomybę.
- Socialiniai vaidmenys reikalauja šiokio tokio konformistiškumo. Paklusimas kitų lūkesčiams – svarbi užduotis, imantis naujo socialinio vaidmens.

Ar norime būti kitokie?

Ar žmonės kada nors aktyviai priešinasi socialiniam spaudimui? Ar, verčiami daryti A, jie darys Z? Kas paskatintų šitokį nekonformistišką elgesį?

Šiame skyriuje buvo pabrėžiama socialinių jėgų galia. Todėl derėtų jį užbaigti vėl prisimenant žmogaus galią. Mes nesame biliardo kamuoliukai, judantys ten, kur mus pastums. Mes galime veikti atsižvelgdami į savas vertybes, o ne į išorines jėgas. Žinodami, kad kažkas bando mus priversti, galime elgtis *priešingai*.

Reaktyvusis pasipriešinimas

Žmonės vertina savo laisvės pojūtį ir saviveiksmingumą. Tad kai socialinis spaudimas tampa toks akivaizdus, kad pradeda kelti grėsmę laisvei, žmonės ima maištauti. Prisiminkime Romeo ir Džiuljetą, kurių meilę giminių priešinimasis tik dar labiau sutvirtino. Arba vaikus, kurie savo laisvę ir nepriklausomybę teigia elgdamiesi priešingai nei reikalauja tėvai. Todėl išmintingi tėvai savo vaikams ne įsakinėja, o siūlo rinktis: „Laikas tvarkytis. Ką renkiesi: vonią ar dušą?“

Psichologinio **reaktyviojo pasipriešinimo** teoriją, teigiančią, jog žmonės iš tiesų veikia taip, kad išsaugotų savo laisves, patvirtina eksperimentai, parodantys, jog bandymai suvaržyti žmogaus laisvę dažnai bumerangu iš-

reaktyvusis pasipriešinimas (*reactance*)
Motyvas, skatinantis išsaugoti arba atkurti asmens laisvės jausmą. Reaktyvusis pasipriešinimas kyla, kai kas nors grasina mūsų veiksmų laisvei.

provokuoja neprisitaikymą (Brehm ir Brehm, 1981; Nail ir kiti, 2000). Šiandieninio vakarietiško universiteto moterys mažiau demonstruoja tradicinį moterišką kuklumą, nei to reikalautų tradicinė kultūra (Cialdini ir kiti, 1998).

Reaktyvusis pasipriešinimas gali paskatinti paauglius vartoti alkoholį. Jaunuolių nuo 18 iki 24 metų apklausa, atlikta Kanados žalingų įpročių centre, atskleidė, kad 69 proc. vyresnių nei 21 m. jaunuolių (kai leidžiama pirkti alkoholį), per praėjusius metus buvo pasigėrę, o tarp *jaunesnių* nei 21 metai buvo pasigėrę 77 proc. Jungtinėse Valstijose 56 aukštosiose mokyklose atlikta studentų apklausa parodė, kad tarp 21 metų amžiaus jaunuolių 21 proc. sudarė abstinentai, tuo tarpu tarp jaunesnių studentų abstinentų buvo 19 proc. (Engs ir Hanson, 1989).

Unikalumo įrodymas

Įsivaizduokite pasaulį, kuriame visi žmonės elgiasi konformistiškai ir tarp jų nėra jokių skirtumų. Ar tokiame pasaulyje žmonės būtų laimingi? Jei nonkonformizmas gali kelti nepatogumų, ar vienodumas kuria jaukią, patogią, malonią aplinką?

Žmonės jaučiasi nepatogiai labai išsiskirdami iš kitų. Tačiau bent jau Vakaruose nepatogiai pasijaučiama atrodant kaip visi. Kaip parodė C. R. Snyderio ir Howardo Fromkino (1980) eksperimentai, žmonės geriau jaučiasi įsivaizduodami esą bent kiek kitokie. Be to, savo elgesiu jie stengiasi įrodyti savo išskirtinumą. Vieno eksperimento Perdju universitete metu Snyder (1980) įtikino studentus, kad jų „10 svarbiausių nuostatų“ arba ryškiai skiriasi, arba beveik identiškos 10 000 kitų studentų nuostatoms. Konformistiškumo tyrimo eksperimente tie, kurių unikalumo pojūtis buvo sužlugdytas, savo išskirtinumą dažniausiai stengėsi įrodyti neprisitaikydami prie grupės. Mums, gyvenantiems Vakaruose, išskirtinumas yra svarbiausia mūsų tapatumo dalis (Vignoles ir kiti, 2000).

Ir socialinė įtaka, ir unikalumo troškimas aiškėja įsigilinus į populiariausius vaikų vardus. Tėvai, norintys duoti vaikui įdomesnį vardą, konkrečiu laikotarpiu dažnai pasirenka tuos pačius vardus. 2002 metais populiariausių JAV mergaičių vardų dešimtuke buvo Madison, Aleksis ir Olivija. Tie, kurie XX a. septintajame dešimtmetyje norėjo išsiskirti iš minios, pavadindami savo dukrelę Rebeka ir manydami, kad tai originalu, netrukus pamatė, kad tapo naujos minios dalimi, pastebi Peggy Orenstein (2003). Hillary, XX a. devintojo dešimtmečio pabaigoje–dešimtojo pradžioje buvęs populiarus vardas, ėmė atrodyti nebe toks originalus ir tapo retesnis (netgi tarp gerbėjų) po to, kai išgarsėjo Hillary Clinton. Nors vardų populiarumas išblėsta, pastebi Orenstein, jis gali vėl atgyti vėlesnėse kartose. Maksas, Rouz ir Sofi skamba arba kaip senelių namų gyventojų, arba kaip smėlio dėžėje žaidžiančių vaikų vardai.

Kai tatuiruotės ant pečių bus pradėtos laikyti masiniu reiškiniu – ir reikš labiau konformistiškumą, o ne individualumą – tikėtina, kad jų populiarumas sumažės.

Tai, kad mes save laikome unikaliais, atskleidžia ir „spontaniškos savojo Aš sampratos“. Williamas McGuire ir jo kolegos iš Jeilio universiteto (McGuire ir Padawer-Singer, 1978; McGuire ir kiti, 1979) rašo, jog vaikų

paprašius „papasakoti apie save“, jie dažniausiai išvardija savo išskirtines savybes. Užsienyje gimę vaikai dažniau nei kiti linkę paminėti savo gimimo vietą. Rausvaplaukiai dažniau nei juodaplaukiai ar rudaplaukiai mini savo plaukų spalvą. Stambūs ir smulkūs vaikai dažniausiai nurodo savo kūno svorį.

Panašiai ir savo lytį mes labiau suvokiame būdami su kitos lyties žmonėmis (Cota ir Dion, 1986). Kai kartu su dešimčia kitų – kaip paaiškėjo, vien moterimis – dalyvavau Amerikos psichologų asociacijos posėdyje, tą pačią akimirką suvokiau savo lytį. Baigiantis kitai dienai per pertraukėlę pajuokavęs, kad prie vyrų tualeto bus trumpa eilė, paskatinau greta sėdinčią moterį atkreipti dėmesį į tai, kas nebuvo jai atėję į galvą – grupės sudėtį pagal lytį.

„Kai esu Amerikoje, nė kiek neabejoju, jog esu žydė, tačiau labai abejoju, ar iš tiesų esu amerikietė. O kai nuvykstu į Izraelį, žinau, kad esu amerikietė, tačiau labai abejoju, ar esu žydė.“

Leslie Fiedler, *Fiedler on the Roof*, 1991 („Fiedler ant stogo“)

Taisyklė tokia, teigia McGuire, kad „žmogus suvokia save pagal tai, kiek jis skiriasi nuo kitų“. Tad „jei aš esu juodaodė moteris tarp baltųjų moterų, save suvoksiu kaip juodaodę; patekus tarp juodaodžių vyrų mano odos spalva taps nesvarbi, ir aš save labiau suvoksiu kaip moterį“ (McGuire ir kiti, 1978). Ši įžvalga padeda suprasti, kodėl baltaodžiai, užaugę tarp kitų rasių žmonių, linkę susikurti stiprų baltaodžio tapatumą, kodėl kiekviena mažumos grupė linkusi suvokti savo išskirtinumą ir kaip su tuo susijusi kultūrinė aplinka. Daugumos atstovai, mažiau dėmesio kreipdami į rasę, priklausančius mažumai gali laikyti pernelyg jautriais. Retkarčiais gyvendamas Škotijoje, kur mano amerikietiškas akcentas išduoda, kad esu užsienietis, aš suvokiu savo nacionalinį tapatumą ir esu jautrus tam, kaip kiti į jį reaguoja.

Net kai dviejų skirtingų kultūrų atsovai yra beveik tapatūs, jie vis tiek pastebi savo skirtumus, kad ir kokie maži jie būtų. Netgi trivialūs skirtumai gali išprovokuoti panieką bei konfliktą. Jonathanas Swiftas šį reiškinį išjuokė „Guliverio kelionėse“, pateikdamas pasakojimą apie smailiagalių karą su bukagaliais. Skirtumas tarp jų buvo štai koks: smailiagaliams labiau patikdavo pramušti kiaušinio lukštą smailiajame, o bukagaliams – bukajame gale. Žiūrint pasauliniu mastu, skirtumai tarp škotų ir anglų, serbų ir kroatų, Šiaurės Airijos katalikų ir protestantų gali atrodyti nežymūs. Tačiau maži skirtumai gali reikšti didelius konfliktus (Rothbart ir Taylor, 1992). Konkurencija paprastai būna stipriausia, kai kita grupė labiausiai panaši į jus.

Nors atrodo, jog mums nepatinka labai nukrypti nuo normos, visi, deja, esame panašūs tuo, kad norime jaustis išskirtiniai ir kad pastebime, kuo skiriamės. Tačiau kaip aiškiai parodė šališko palankumo sau (2 skyrius) tyrimai, stengiamės atpažinti ne šiaip sau išskirtinumą, o teisinga kryptimi besivystantį išskirtinumą. Siekiame ne paprasčiausiai skirtis nuo vidutiniokų, o būti už juos *geresni*.

„Savimonė, būtybės savojo Aš pripažinimas, negali egzistuoti be „kito“, kažko, kas nėra „aš“.“

C. S. Lewis, *The Problem of Pain*, 1940 („Skausmo problema“)

APIBENDRINIMAS
Ar norime būti kitokie?

- Socialinės psichologijos pabrėžiamą socialinio spaudimo galią reikia papildyti žmogaus galios akcentu. Mes nesame marionetės. Kai socialinė prievarta tampa akivaizdi, žmonės dažnai patiria *reaktyvųjį pasipriešinimą* – paskatą priešintis prievartai, kad išsaugotų savo laisves.

- Nesijaučiame patogiai, jei labai skiriamės nuo kitos grupės, tačiau taip pat nenorime atrodyti kaip visi kiti. Todėl elgiamės taip, kad išsaugotume savo unikalumo ir individualumo pojūtį. Grupėje labiausiai suvokiame tai, kuo skiriamės nuo kitų.

Post scriptum: kaip būti individualybe bendruomenėje

Užsiimk savo reikalais. Abejok autoritetais. Daryk tai, kas patinka. Siek savo laimės. Galvok apie save. Nemeluok sau. Esi atsakingas sau.

Šiuos ir panašius žodžius girdime nuolatos, *jei* gyvename Europoje, Australijoje, Naujojoje Zelandijoje, Kanadoje ir juo labiau Jungtinėse Valstijose. Prielaida, kad individualizmas yra gerai, o konformizmas – blogai, yra tai, ką 1 skyriuje pavadinome „socialine pateiktimi", bendra grupės idėja. Visi mūsų mitiniai kultūriniai herojai – pradedant Heklberiu Finu ir baigiant Šerloku Holmsu ar Neo iš trilogijos „Matrica" – priešinosi nustatytoms taisyklėms: pripažino asmens teisių viršenybę ir palaikė besipriešinantį.

1831 metais prancūzų rašytojas Alexis de Tocqueville, pabuvojęs Amerikoje, sukūrė terminą „individualizmas". Jis rašė, kad individualistai „niekam nesijaučia skolingi ir beveik nieko iš kitų nesitiki. Jie įpranta mąstyti apie save atsietai ir įsivaizduoja, kad patys valdo savo likimą". Praėjus šimtmečiui, psichiatras Fritzas Perlsas (1972) įkūnijo šį radikalųjį individualizmą „Gestaltinėje maldoje":

> Aš rūpinuosi savo reikalais, o tu rūpinkis savaisiais.
> Šiame pasaulyje aš esu ne tam, kad pateisinčiau tavo lūkesčius.
> Ir tu šiame pasaulyje esi ne tam, kad pateisintum manuosius.

Psichologas Carlas Rogersas (1985) pritarė: „Štai vienintelis svarbus klausimas: ar mano gyvenimas toks, kad galiu būti visiškai patenkintas ir visiškai save išreikšti?"

Kaip pastebėjome 2 skyriuje, vargu, ar šis klausimas svarbus daugelio kitų kultūrų, tarp jų Azijos, Pietų Amerikos ir didžiosios dalies Afrikos žmonėms. Ten, kur vertinama *bendruomenė*, konformizmas yra priimtinas. Vaikai dažnai demonstruoja savo solidarumą dėvėdami uniformas. Prisirišimas giliai įsišaknijęs. Siekiant išsaugoti darną, konfrontacija ir nepritarimas slopinami. „Išsikišęs kuolas įkalamas gilyn", – sako japonai.

Amitai Etzioni (1993), buvęs Amerikos sociologų asociacijos prezidentas, ragina mus pereiti prie „bendruomeninio" individualizmo, kuris individualizmą gretina su bendruomeniškumu. Tam pritaria sociologas Robertas Bellahas (1996). „Bendruomeniškumas remiasi individualumo pavertimu šventenybe", – aiškina jis. Tačiau jis taip pat „įtvirtina pagrindinę solidarumo vertę..., kad tuo, kuo esame, tampame bendraudami su kitais".

Kaip ir įvairių Vakarų kraštų piliečiai, dauguma šios knygos skaitytojų naudojasi neprisitaikančio individualizmo privalumais. Tačiau bendruomenininkai primena mums, kad mes taip pat esame socialinės būtybės, turinčios pamatinį poreikį priklausyti. Konformizmas nėra nei yda, nei privalumas. Mes privalome išlaikyti savojo „aš" ir „mes", nepriklausomybės ir prisirišimo, privatumo ir bendruomeniškumo, individualumo ir socialinio tapatumo poreikių pusiausvyrą.

7 Įtikinėjimas

„Polinkis be išlygų priimti tiek seną tiesą, tiek naują propagandą ir sekti ja yra silpnybė, kuri vis dar tebevyrauja žmonių protuose."
Charlotte Perkins Gilman, *Human Work*, 1904 („Žmogaus darbas")

Josephas Goebbelsas, Vokietijos „tautos švietimo" ir propagandos ministras nuo 1933 iki 1945 metų, suprato įtikinėjimo galią. Gavęs teisę kontroliuoti spaudą, radijo programas, kino filmus ir menus, jis pasiryžo įtikinti vokiečių tautą pripažinti nacių ideologiją. Kitas nacistas, Julius Streicheris, leido antisemitinės pakraipos savaitraštį *Der Stürmer* (500 000 egz. tiražu), vienintelį, kurį nuo pirmo iki paskutinio puslapio skaitydavo jo artimas draugas Adolfas Hitleris. Streicheris taip pat leido antisemitiškas knygas vaikams ir kartu su Goebbelsu kalbėdavo per masinius mitingus, kurie tapo nacistinės propagandos dalimi.

Kokią įtaką darė Goebbelso, Streicherio ir kitų nacių propagandinė veikla? Ar jie, kaip per Streicherio teismą Niurnberge tvirtino sąjungininkai, iš tiesų „nuodijo daugybės milijonų žmonių protus" (Bytwerk, 1976)?

Daugumai vokiečių nepavyko įdiegti neapykantos žydams. Tačiau daugelis ja užsidegė. Kai kurie ėmė pritarti antisemitinei veiklai. O dauguma arba neturėjo savo nuomonės, arba buvo įbauginti ir tapo milžiniškos genocido programos vykdytojais, arba bent jau netrukdė ją įgyvendinti. Jei milijonai žmonių nebūtų paklusę, holokausto nebūtų buvę (Goldhagen, 1996).

įtikinėjimas
(*persuasion*)
Pranešimo sukeltas įsitikinimų, nuostatų ar elgsenos pokyčių procesas.

„Atotrūkis tarp amerikiečių ir Vakarų Europos gyventojų" atskleidžia **įtikinėjimo** galią – tokią išvadą padarė Pew tyrimų centras po 2003 metais atliktos apklausos apie karą Irake. Pavyzdžiui, prieš pat karą atliktos apklausos rodė, kad europiečiai (ir kanadiečiai) karo nepalaikė santykiu maždaug 1:2, tuo tarpu amerikiečiai beveik tokiu pačiu santykiu karą rėmė (Burkholder, 2003; Moore, 2003; Pew, 2003). Prasidėjus karui, amerikiečiai jį rėmė apytikriai santykiu 3:1 (Newport ir kiti, 2003). Išskyrus Izraelį, visose kitose šalyse apklausose dalyvavę asmenys nepritarė Irako puolimui.

Nepalaikome nė vienos pusės diskusijoje. Debatus, ar vertėjo pradėti šį karą, paliksime istorijai. Tačiau galime pasakyti, kad didžiulis atotrūkis tarp amerikiečių ir jų tolimų pusbrolių bei pusseserių kitose šalyse byloja įtikinėjimo naudai. Kas įdiegė amerikiečiams palankų požiūrį į karą? Kas kitų valstybių piliečius privertė jam nepritarti?

„Atmink, kad pakeisti savo nuomonę ir paklausyti to, kuris teisingai kalba, nereiškia prarasti laisvę."
Markas Aurelijus Antoninas, Meditacijos, viii. 16, p. 121–180.*

* Iš senosios graikų kalbos vertė Eugenija Ulčinaitė

Šias nuostatas, bent jau iš dalies, taip pat formavo įtikinantys pranešimai, paskatinę pusę amerikiečių patikėti, kad Saddamas buvo tiesiogiai susijęs su rugsėjo 11-osios išpuoliais, o keturis iš penkių amerikiečių – patikėti, jog masinio naikinimo ginklai bus surasti (Duffy, 2003; Gallup, 2003; Newport ir kiti, 2003). Sociologas Jamesas Davisonas Hunteris (2002) pastebi, kad kultūra paprastai formuojasi leisdamasi iš viršaus žemyn, nes jos elitas kontroliuoja informacijos bei idėjų sklaidą. Tad amerikiečiai ir kitur gyvenantys žmonės stebėjo du skirtingus karus (della Cava, 2003; Friedman,

2003; Goldsmith, 2003; Krugman, 2003; Tomorrow, 2003). Priklausomai nuo to, kur gyvenate, jūs galėjote išgirsti, kad „Amerika išlaisvina Iraką" arba kad „Amerika įsiveržė į Iraką".

Daugeliui amerikiečių atrodė, kad kitų šalių žiniasklaida palaikė vyraujančias antiamerikietiškas nuostatas ir menkino Saddamo keliamą grėsmę. Daug kam už Amerikos ribų atrodė, jog amerikiečių žiniasklaida buvo šališkai palanki karo veiksmams. Nesvarbu, kuo buvo grindžiamas šališkumas ir koks informacijos kiekis nulėmė vienokį ar kitokį požiūrį, aišku viena: priklausomai nuo to, kur gyveno, žmonės gaudavo šiek tiek skirtingą informaciją (kurią aptarinėjo ir kuria tikėjo). Įtikinėjimas – svarbus dalykas.

„Žodžiai turi galią.
Jie neblanksta.
Tai, kas prasideda kaip
garsas, tampa veiksmu."
Rabinas Abrahamas
Heschelis, 1961

Įtikinėjimas taip pat buvo pasitelktas propaguojant sveiką gyvenimo būdą. Ligų kontrolės centras praneša, kad iš dalies dėl sveikatingumo propagavimo kampanijų amerikiečių rūkalių skaičius sumažėjo iki 23 proc. – tapo perpus mažesnis palyginti su rūkalių skaičiumi prieš 40 metų. Kanados statistikos biuras praneša apie panašų rūkančiųjų skaičiaus sumažėjimą Kanadoje. O JAV aukštųjų mokyklų pirmakursių, teigiančių, jog negeria alaus, skaičius išaugo nuo 25 proc. 1981 m. iki 57 proc. 2005 m. (Pryor ir kiti, 2005). Labiau nei kada nors per pastaruosius dešimtmečius išprusę fizinės bei psichikos sveikatos srityse suaugusieji dabar atsisako alaus ir cigarečių.

Kaip rodo šie pavyzdžiai, įtikinėjimas gali duoti ir pragaištingus, ir naudingus rezultatus. Pats savaime šis metodas nėra nei geras, nei blogas. Informacijos tikslas bei turinys sąlygoja teigiamą ar neigiamą jos vertinimą. Blogą įtikinėjimą vadiname „propaganda". Gerą – „švietimu". Švietimas, palyginti su propaganda, labiau pagrįstas faktais ir ne toks imperatyvus. Įtikinėjimą vadiname „švietimu" tada, kai juo patikime, o „propaganda" – kai netikime (Lumsden ir kiti, 1980). Per pastaruosius dešimt metų amerikiečiai ėmė labiau remti gėjų teises, jų partnerystės sąjungas ir vedybas (Myers ir Scanzoni, 2005). Vieni žmonės mano, kad nuostatos keičiasi dėl „švietimo", kiti – dėl „propagandos".

Požiūris pats savaime nesusidaro. Todėl įtikinimas – tiek šviečiamasis, tiek propagandinis – neišvengiamas. Iš tiesų, įtikinėjimo esama visur – politikoje, rinkodaroje, piršlybose, vaikų auklėjime, derybose, religijoje ir teismo nutartyse. Todėl socialiniai psichologai analizuoja, kas veiksmingai ir ilgam keičia nuostatas. Kokios aplinkybės lemia įtikinimo poveikį? Ir kaip galime veiksmingiausiai informuoti kitus įtikinėdami?

Įsivaizduokite, jog esate reklamos ar rinkodaros vadovas. Arba dvasininkas, siekiantis sustiprinti savo parapijiečių meilę artimui ir labdaros veiklą. Arba įsivaizduokite, jog norite raginti taupyti energiją, skatinti kūdikių maitinimą krūtimi arba remti politinį kandidatą. Ką galite padaryti, kad jūs patys ir jūsų pranešimas būtų įtikinamesni? O jei nerimaujate, kad panašiomis apeliacijomis jumis manipuliuojama, į kokias taktikas turėtumėte reaguoti?

Kad atsakytų į šiuos klausimus, socialiniai psichologai dažniausiai tiria įtikinėjimą panašiai kaip geologai tiria eroziją – trumpų, kontroliuojamų eks-

„Fanatikas yra tas, kuris negali pakeisti nuomonės ir nenori pakeisti temos."

Winstonas Churchillis, 1954

perimentų metu stebėdami įvairių veiksnių poveikį. Šis poveikis nėra stiprus, bet gali paveikti neįtvirtintas, su asmenine vertybių sistema nesusietas nuostatas (Johnson ir Eagly, 1989; Petty ir Krosnick, 1995). Tačiau tai padeda suprasti, kaip per ilgesnį laiką galima sukelti didelį poveikį.

Kokie yra įtikinėjimo būdai?

Kokiais dviem būdais pasireiškia įtaka? Kokios rūšies pažintiniai procesai vyksta kiekvieno jų metu ir kokios šių procesų pasekmės?

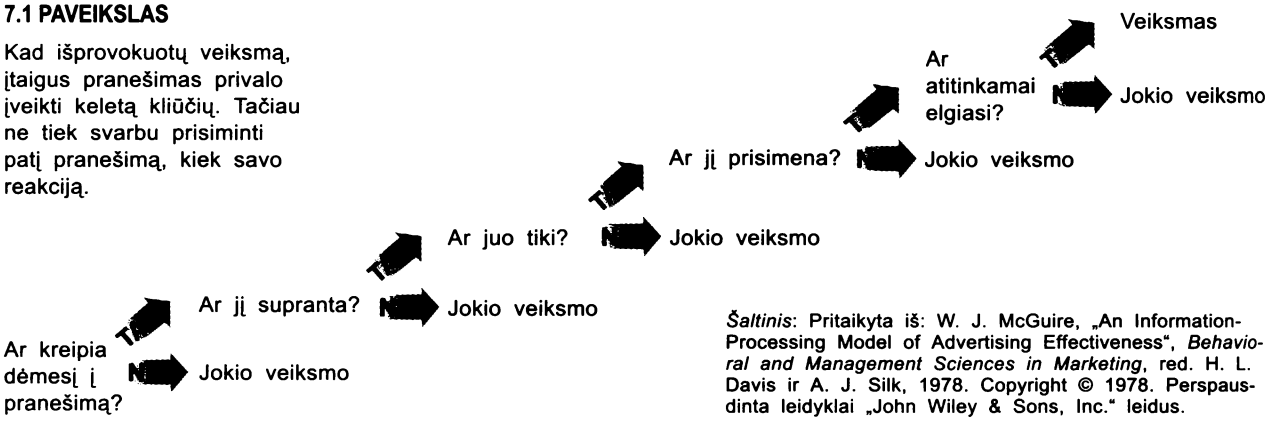
Antrojo pasaulinio karo metu vyriausiasis JAV karo departamento psichologas, Jeilio universiteto profesorius Carlas Hovlandas su bendradarbiais (1949) tyrė, kaip veikia įtikinėjimas karo sąlygomis. Vildamiesi sutvirtinti karių moralinę dvasią, Hovlandas ir jo kolegos sistemingai tyrė mokomųjų filmų ir istorinių kino kronikų poveikį naujokų nuostatoms bei požiūriui į karą. Po karo grįžę į Jeilio universitetą jie toliau tyrė, nuo ko priklauso pranešimo įtikinamumas. Tyrimuose buvo kaitaliojami veiksniai, susiję su informacijos perteikėju, pačia informacija, jos perdavimo kanalu ir auditorija.

Kaip parodyta 7.1 paveiksle, norint įtikinti, tenka įveikti keletą kliūčių. Kiekvienas veiksnys, kuris padeda įveikti kliūtis įtikinėjimo procese, padidina įtikinimo tikimybę. Pavyzdžiui, jei šaltinio patrauklumas padidina dėmesingumą pranešimui, tikimybė, kad juo patikėsite, didėja. Jeilio universiteto mokslininkų įtikinėjimo tyrimai leidžia gana gerai suprasti, *kada* gali pavykti įtikinti.

Ohajo valstijos universiteto mokslininkai teigia, kad taip pat svarbi ir reakcija į įtikinančią informaciją. Jei pranešimas aiškus ir lengvai suprantamas, tačiau pagrįstas abejotinais argumentais, šiai informacijai bus nesunku paprieštarauti, ir pranešimas neįtikins. Jei pranešimas argumentuotas įtikinamai, jis sukels palankesnes mintis ir įtikinimas bus lengviau priimtas. Šis „pažintinio atsako" požiūris padeda suprasti, kodėl vienose situacijose įtikinti pavyksta, o kitose – ne.

7.1 PAVEIKSLAS

Kad išprovokuotų veiksmą, įtaigus pranešimas privalo įveikti keletą kliūčių. Tačiau ne tiek svarbu prisiminti patį pranešimą, kiek savo reakciją.



Šaltinis: Pritaikyta iš: W. J. McGuire, „An Information-Processing Model of Advertising Effectiveness", *Behavioral and Management Sciences in Marketing*, red. H. L. Davis ir A. J. Silk, 1978. Copyright © 1978. Perspausdinta leidyklai „John Wiley & Sons, Inc." leidus.

Pagrindinis būdas

Richardas Petty ir Johnas Cacioppo (1986; Petty ir Wegener, 1999) bei Alice Eagly ir Shelly Chaiken (1993, 1998) žengė dar vieną žingsnį. Jie iškėlė teoriją, kad galima įtikinti, einant vienu iš dviejų kelių. Kai žmonės suinteresuoti ir geba sistemingai galvoti apie dalyką, jie dažniausiai pasirenka **pagrindinį įtikinimo būdą** – argumentus. Jei argumentai svarūs ir pagrįsti, yra tikimybė, jog pavyks įtikinti. Jei pranešimas argumentuotas silpnai, mąstantys žmonės tai pastebės ir suras kontrargumentų.

pagrindinis įtikinimo būdas (*central route to persuasion*) Procesas, kai įtikinėjami žmonės sutelkia dėmesį į argumentus ir reaguodami mąsto palankiai.

Šalutinis būdas

Tačiau kartais argumentai nėra pats svarbiausias dalykas. Kartais nesame suinteresuoti arba nepajėgiame atidžiai mąstyti. Jei mes išsiblaškę, jei mums neįdomu ar esame užsiėmę kitkuo, tiesiog pristigsime laiko apmąstyti pranešimo turinį. Užuot gilinęsi į argumentus, mes galime naudoti **šalutinį įtikinimo būdą** – daug nesvarstydami sutelkiame dėmesį į ženklus, kurie skatina pritarimą be išsamaus apmąstymo. Kai žmonės būna išsiblaškę ar nesuinteresuoti, jie greičiau įtikinami paprastais ir girdėtais teiginiais nei naujais, nors reiškiančiais tą patį. Tad nesuinteresuotiems ar išsiblaškiusiems žmonėms pasakymas „nedėk visų kiaušinių į vieną krepšį“ turės didesnį poveikį, nei patarimas „nerizikuok viskuo dėl vieno sumanymo“ (Howard, 1997).

šalutinis įtikinimo būdas (*peripheral route to persuasion*) Procesas, kai žmones paveikia atsitiktiniai veiksniai, pavyzdžiui, kalbančiojo patrauklumas.

Išmintingi reklamos kūrėjai atsižvelgia į vartotojo mąstyseną. Jie taip elgiasi iš gerų paskatų, turėdami galvoje tai, kad pirkėjas dažnai apsisprendžia negalvodamas, pavyzdžiui, apsipirkinėdamas spontaniškai nusprendžia nusipirkti kokio nors prekės ženklo ledų (Dijksterhuis ir kiti, 2005). Antraeilis dalykas, pavyzdžiui, vokiška muzika, gali pastūmėti žmogų pirkti vokišką vyną, o kiti, girdėdami prancūzišką melodiją, užsinorės prancūziško vyno (North ir kiti, 1997). Reklaminiuose skyduose ir televizijos reklamoje – priemonėse, kurioms vartotojai gali skirti tik trumpalaikį dėmesį – vizualūs vaizdai paprastai naudojami kaip šalutinės užuominos. Cigarečių reklamoje neaiškinama rūkymo nauda – joje rūkymas susiejamas su grožiu bei malonumu. Tas pat daroma ir gaiviųjų gėrimų reklamoje, kurioje, pasitelkiant jaunystės, gyvybingumo ar laimingų poliarinių lokių vaizdus, propaguojami „tikri produktai“. Antra vertus, kompiuterių reklamoje, kurią suinteresuoti, logiškai mąstantys vartotojai gali apsvarstyti per tam tikrą laiką, retai vaizduojamos Holivudo žvaigždės ar garsūs sportininkai; čia vartotojams pateikiama informacija apie konkurencingas savybes bei kainą.

„Visa veiksminga propaganda turi apsiriboti vos keliais teiginiais ir įkyriai juos kartoti lozunguose, kol juos supras visi piliečiai iki vieno.“

Adolf Hitler, *Mein Kampf* („Mano kova“)

Skirtingi būdai skirtingiems tikslams pasiekti

Pagrindinis reklamos kūrėjo, pamokslininko ir netgi dėstytojo tikslas nėra vien priversti žmones atkreipti dėmesį į informaciją. Dažniausiai svarbiausias tikslas susijęs su elgsenos pakeitimu. Ar vienodai tikėtina, kad abiem įtikinėjimo būdais vienodai pavyks pasiekti šį tikslą? Petty ir jo kolegos

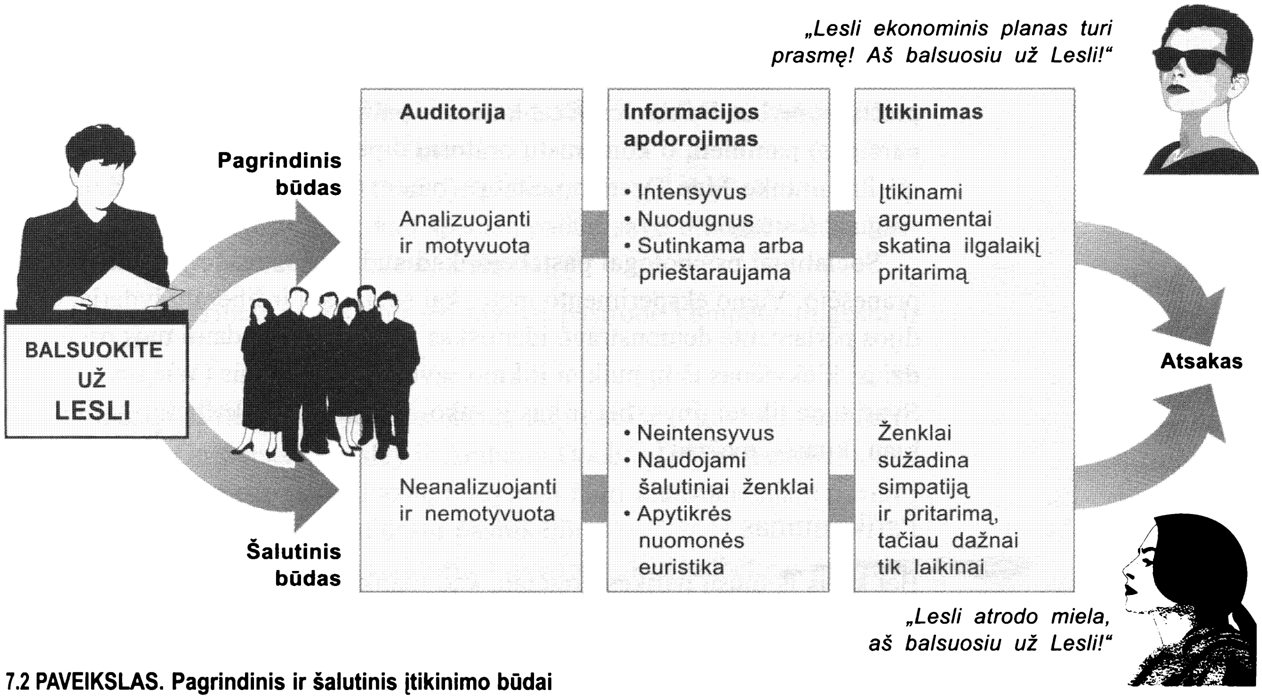
(1995) pastebi, kaip informacijos apdorojimas pagrindiniu būdu gali sukelti ilgiau trunkančius pokyčius. Kai žmonės atidžiai svarsto ir analizuoja kokius nors dalykus, jie pasikliauja ne vien tik įtikinėjimo argumentais, bet ir savo pačių mintimis, kurias sukelia šie argumentai. Įtikina ne tiek argumentai, kiek jų sukeliamos mintys. Ir kai žmonės mąsto giliai, o ne paviršutiniškai, labiau tikėtina, kad bet koks nuostatų pokytis išliks ilgai ir darys poveikį elgsenai (Petty ir kiti, 1995; Verplanken, 1991).

Taigi labiau tikėtina, kad pagrindinis būdas padeda suformuoti „išliekančius" nuostatų ir elgesio pokyčius, o šalutinis – neesminius ir laikinus nuostatų pokyčius. Lytinio švietimo specialistai žino, kad nuostatas pakeisti lengviau negu elgesį. Atlikus seksualinio susilaikymo propagavimo veiksmingumo tyrimus paaiškėjo, kad pritarimo susilaikymui nuostatos šiek tiek sustiprėjo, bet poveikis ilgalaikiam elgesiui buvo nedidelis (Hauser, 2005). Panašiai ir informacija apie ŽIV grėsmę labiau veikia nuostatas, kad reikia naudoti prezervatyvus, bet ne praktinį jų naudojimą (Albarracin ir kiti, 2003). Abiem atvejais atrodo, kad siekiant ir nuostatų, ir elgesio pokyčių, reikia skatinti žmones aktyviai apmąstyti savo įsitikinimus. (Toliau pateiksime pavyzdį, kaip medicininio švietimo specialistams pavyko įtraukti paauglius į nerūkymo programas.)

Nė vienam iš mūsų neužtenka laiko išsamiai išnagrinėti visas problemas. Kartais naudojamės šalutiniu įtikinimo būdu, taikydami nesudėtingus euristikos metodus, pavyzdžiui, „pasitikėk ekspertais" arba „išsamiais pranešimais reikia pasitikėti" (Chaiken ir Maheswaran, 1994). Mano rajono gyventojams kartą teko sudėtinga užduotis – balsuoti dėl teisėtos vietinės ligoninės nuosavybės. Neturėjau nei laiko, nei intereso gilintis į minėtą klausimą (rašiau šią knygą). Tačiau pastebėjau, kad visi referendumo rėmėjai arba man šiaip patiko, arba aš juos laikiau ekspertais. Tad pasinaudojau paprasta euristikos taisykle: draugais bei ekspertais galima pasitikėti – ir atitinkamai balsavau. Visi mes darome nesudėtingus sprendimus, naudodami kitus euristikos metodus: jei pranešėjas kalba išraiškingai ir patraukliai, demonstruoja gerus ketinimus, pateikia keletą argumentų (dar geriau, jei skirtingi argumentai pasiekia mus iš skirtingų šaltinių), mes dažniausiai pasirenkame lengvesnį šalutinį įtikinimo būdą ir, daug nesvarstydami, pritariame pranešimui (žr. 7.2 pav.).

APIBENDRINIMAS
Kokie yra įtikinėjimo būdai?

- Kartais pavyksta įtikinti, kai žmonės sutelkia dėmesį į argumentus ir palankiai reaguoja. Toks sistemingas, arba pagrindinis įtikinimo būdas pasireiškia tada, kai žmonės mąsto analitiškai arba yra susiję su aptariamu klausimu.
- Kai pateikta informacija neskatina sisteminio mąstymo, įtikinimas gali vykti naudojant greičiau veikiantį „šalutinį būdą", kai žmonės naudojasi euristika arba atsitiktiniais ženklais, priimdami nesudėtingus sprendimus.
- Kadangi pagrindinis įtikinėjimo būdas reikalauja daugiau ir giliau mąstyti, jis yra ilgalaikiškesnis ir turi daugiau įtakos elgsenai.



7.2 PAVEIKSLAS. Pagrindinis ir šalutinis įtikinimo būdai
Reklamuojant kompiuterius dažniausiai pasirenkamas pagrindinis įtikinėjimo būdas, darant prielaidą, jog vartotojai nori sistemingai lyginti kompiuterių savybes ir jų kainas. Reklamuojant gaiviuosius gėrimus paprastai pasirenkamas šalutinis būdas, paprasčiausiai susiejant produktą su žavesiu, malonumu ir gera nuotaika. Pirmuoju atveju informacijos apdorojimas dažniau skatina ilgalaikes nuostatas.

Kokie yra įtikinėjimo elementai?

Socialiniai psichologai tiria įtikinimo sudedamąsias dalis. Tarp jų – keturios pagrindinės dalys: 1) pranešėjas, 2) pranešimas, 3) jo perdavimo būdas ir 4) auditorija. Kitaip tariant, kas, ką, kokiu būdu ir kam sako? Kaip šie veiksniai nulemia pagrindinio ar šalutinio įtikinimo būdo pasirinkimą?

Kas sako? Pranešėjas

Įsivaizduokite, kad I. M. Raitas, vidutinio amžiaus amerikietis, žiūri vakaro žinias. Jų pradžioje rodoma, kaip nedidelis radikalų būrelis degina Amerikos vėliavą. Tuo metu vienas jų per megafoną šaukia, kad jei kokia vyriausybė naudoja represijas, „tauta turi teisę ją pakeisti arba nuversti. ... Nuversti tokią vyriausybę – žmonių teisė ir pareiga!“ Supykęs ponas Raitas tarsteli savo žmonai: „Vemt norisi nuo šitos komunistinės propagandos“. Kitoje žinių laidos dalyje kandidatas į prezidentus, pasisakydamas mitinge prieš mokesčių padidinimą, pareiškia: „Mūsų vyriausybė turėtų vadovautis taupumo principu. Visi valstybės tarnautojai privalo suprasti, jog korupcija ir švaistymas – labai sunkūs nusikaltimai.“ Akivaizdžiai patenkintas ponas Raitas atsipalaiduoja ir nusišypso: „Štai kur logiškas mąstymas. Šitas vyras man patinka.“

O dabar sukeiskime scenas. Įsivaizduokime, jog ponas Raitas girdi tą pačią revoliucinę kalbą apie „tautos teisę“ per liepos 4-osios iškilmes, skirtas Nepriklausomybės Deklaracijai (iš kurios ir paimti žodžiai apie tautos teises ir pareigas) paminėti, o komunistų oratorių – perskaitant sakinį apie taupumą iš „Pirmininko Mao Dzeduno citatų“ (būtent iš čia jis paimtas). Kaip dabar reaguos Raitas?

Socialiniai psichologai pastebėjo, kad auditorijos reakcija priklauso nuo pranešėjo. Vieno eksperimento metu, kai socialistų ir liberalų lyderiai Olandijos parlamente demonstravo identiškas pozicijas vartodami tuos pačius žodžius, kiekvienas iš jų puikiai įtikino savo partijos narius (Wiegman, 1985). Svarbu ne tik teiginys, bet ir kas jį sako. Kodėl vienas kalbėtojas įtikina labiau, kitas – mažiau?

Patikimumas

Bet kuris iš mūsų patikės greičiau, kad mankštintis naudinga, jei tai skelbs Karališkoji draugija ar Nacionalinė mokslų akademija, o ne bulvarinis laikraštis. Tačiau šaltinio **patikimumo** (suvokto išmanymo ir pasitikėjimo) poveikis maždaug po mėnesio sumažėja. Nors patikimo žmogaus pranešimas būtų įtikinamas, jo poveikis gali išblėsti, kai apie šaltinį pamirštama arba šaltinis atsiejamas nuo pranešimo. O nepatikimo žmogaus poveikis laikui bėgant gali padidėti (jei žmonės geriau prisimena teiginį, o ne priežastį, dėl kurios reikėtų į jį nekreipti dėmesio) (Cook ir Flay, 1978; Gruder ir kiti, 1978; Pratkanis ir kiti, 1988). Šis atidėtas įtikinimas, atsiradęs po to, kai žmonės pamiršo pranešimo šaltinį ar ryšį su juo, vadinamas **miegančiojo efektu**.

patikimumas
(*credibility*)
Įtikimumas. Patikimas pranešėjas laikomas ir ekspertu, ir vertu pasitikėjimo.

miegančiojo efektas
(*sleeper effect*)
Uždelstas pranešimo poveikis, kai atmesta pradinė informacija ima veikti, nes mes prisimename patį pranešimą, bet užmiršome atmetimo priežastį.

Suvokiamas išmanymas. Kaip tampama autoritetingu „ekspertu“? Vienas būdas – kalbėti apie dalykus, kuriems auditorija palanki, todėl kalbantysis atrodo esąs išmintingas. Kitas būdas – būti pristatytam dalyko *žinovu*. „Dr. Džeimso Randlo, Kanados stomatologų asociacijos nario“ patarimas valyti dantis labiau įtikina nei „Džimo Randlo, vietinės vidurinės mokyklos moksleivio, kartu su bendraklasiais atlikusio dantų higienos tyrimą“ (Olson ir Cal, 1984). XX a. septintąjį–aštuntąjį dešimtmečiais tyrę marihuanos paplitimą tarp vidurinių mokyklų moksleivių, Mičigano universiteto mokslininkai padarė išvadą, kad atsitiktiniai pamokymai, gauti iš nepatikimų šaltinių, nedarė jokio poveikio (Bachman ir kiti, 1988). Tačiau jei šie pamokymai susiję su patikimu šaltiniu, pavyzdžiui, moksliniu pranešimu apie biologinį ir psichologinį ilgalaikio marihuanos vartojimo poveikį, jie „gali atlikti svarbų vaidmenį, mažindami ... narkotikų vartojimą“.

Dar vienas būdas atrodyti įtikinamai – *užtikrintai kalbėti*. Bonnie Erickson ir jos bendradarbiai (1978) paprašė Šiaurės Karolinos universiteto studentų įvertinti užtikrintai ir abejojant duodamus parodymus teismo posėdyje. Pavyzdžiui:

„Tikėk žinovu.“
Vergilijus, *Eneida*,
19 m. pr. Kr.

KLAUSIMAS: Kiek maždaug laiko jūs ten stovėjote, kol atvyko greitosios pagalbos automobilis?

ATSAKYMAS: [*Užtikrintai*] Dvidešimt minučių. To pakako, kad padėčiau poniai Deivid atsigauti.

[*Abejojant*] Atrodo, maždaug, hm, gal dvidešimt minučių. Kaip tik tiek, kad spėčiau padėti savo draugei poniai Deivid, na, suprantate, atsigauti.

Studentams užtikrintai pateikiami parodymai pasirodė kompetentingesni ir įtikinamesni.

Suvokiamas pasitikėjimas. Kalbos stilius taip pat daro poveikį pasitikėjimui kalbėtoju. Gordonas Hemsley ir Anthony Doobas (1978) pastebėjo, kad jei įrašant parodymus į vaizdajuostę liudytojai žiūri klausiančiajam *tiesiai į akis*, o ne žemyn, jie sukelia didesnį pasitikėjimą.

Pasitikėjimą taip pat didina auditorijos tikėjimas, kad kalbėtojas *nesistengia jų įtikinti.* Eksperimentiniame variante to, kas vėliau tapo televizijos reklamos būdu „filmuojant slapta kamera", Elaine Hatfield ir Leonas Festingeris (Walster ir Festinger, 1962) keliems Stenfordo universiteto studentams leido slapta pasiklausyti magistrantų ir doktorantų pokalbių. (Iš tiesų jie klausėsi magnetofoninių įrašų.) Kai pokalbio tema besiklausantiesiems buvo aktuali (pavyzdžiui, apie studentų miestelio tvarką), tariamai nieko neįtariantys kalbėtojai darė didesnį poveikį nei tie, apie kuriuos buvo pasakyta, kad jie žino, jog jų slapta klausomasi. Be abejo, kodėl žmonės, manantys, kad jų niekas nesiklauso, turėtų būti nenuoširdūs?

Mes taip pat laikome nuoširdžiais tuos, kurie *įrodinėja tai, kas prieštarauja jų asmeniniams interesams.* Alice Eagly, Wendy Wood ir Shelly Chaiken (1978) Masačiusetso universiteto studentams pateikė kalbą, kurioje buvo užsipuolama bendrovė, teršianti upę. Kai tyrėjos sakė, kad tai – patyrusio verslininko, kandidatuojančio į politikus, kalba arba bendrovės rėmėjų auditorijai skirta kalba, studentams ji atrodė nešališka ir įtikinama. Kai buvo paaiškinta, jog šią prieš verslą nukreiptą kalbą aplinkosaugos aktyvistams sako ekologinį judėjimą remiantis politikas, klausytojai kalbančiojo argumentus aiškino jo asmeniniu arba auditorijos šališkumu. Pasiryžimas nukentėti dėl savo įsitikinimų – tai yra padarę Gandhi, Martinas Lutheris Kingas jaunesnysis ir daugelis kitų didžių asmenybių – taip pat padeda įtikinti klausytojus pranešėjo nuoširdumu (Knight ir Weiss, 1980).

Normanas Milleris ir jo bendradarbiai (1976) iš Pietų Kalifornijos universiteto pastebėjo, kad pasitikėjimas bei patikimumas išauga, kai žmonės *kalba greitai.* Išklausę į magnetofono juostelę įrašytas kalbas greitai kalbančiuosius (maždaug 190 anglų kalbos žodžių per minutę) žmonės įvertino kaip objektyvesnius, intelektualesnius ir kompetentingesnius už lėtakalbius (maždaug 110 žodžių per minutę). Jie taip pat pastebėjo, kad juo greičiau kalba-

ma, juo labiau įtikinama. Johnas F. Kennedy, ypač įtaigus oratorius, kartais pasakydavo 300 žodžių per minutę.

Kai kurios televizijos reklamos sukurtos taip, kad pranešėjas atrodytų ir patyręs, ir vertas pasitikėjimo. Farmacijos bendrovių skausmą malšinančių vaistų reklamose dalyvauja baltu chalatu vilkintis žmogus, kuris užtikrintai tvirtina, jog dauguma gydytojų rekomenduoja vaistus, kuriuose svarbiausias yra jų gaminamas komponentas (o šis komponentas, be abejo, – aspirinas). Paveikti tokių šalutinių įvaizdžio ženklų nelinkę analizuoti žiūrovai gali nevalingai patikėti, kad reklamuojamas produktas tikrai vertingas. Tačiau kitose reklamose patikimumo principu nesinaudojama. Už savo produkcijos reklamavimą *Nike* moka Tigeriui Woodsui 100 milijonų dolerių ne dėl to, kad jis yra sportinių rūbų ekspertas.

Patrauklumas ir simpatijos

patrauklumas (*attractiveness*) Savybės, kurios patinka publikai. Patrauklus kalbėtojas (dažnai jis kuo nors panašus į publiką) būna paveikiausias tais klausimais, kuriems klausytojai subjektyviai teikia pirmenybę.

Daugelis mūsų neigia, kad sporto ir pramogų verslo atstovų nuomonė daro mums įtaką. Jie žino, kad reta „žvaigždė" nusimano apie produktą, kurį reklamuoja. Be to, mes žinome, kad pasikvietus populiarų asmenį siekiama įtikinti. Ne tik nugirstame, ką Jenifer Lopez sako apie drabužius ar automobilius. Ši reklama grindžiama kita paveikaus kalbėtojo savybe – **patrauklumu**.

Galime manyti, kad patrauklumas ir simpatijos nedaro įtakos, tačiau mokslininkai pastebėjo priešingą reiškinį. Greičiau išgirstame žmones, kurie mums patinka. Šį reiškinį gerai žino organizuojantys labdaros akcijas. Pakanka net trumpo pokalbio su žmogumi, kad jį labiau pamėgtume ir labiau reaguotume į jo žodžius (Burger ir kiti, 2001). Kai kalbėtojas mums patinka, esame atviresni jo argumentams (pagrindinis įtikinėjimo būdas). Vėliau, pamačius produktą, iškyla teigiamos asociacijos (šalutinis įtikinėjimo būdas). Analizuojant praktinį taikymą (žr. 7.1 lentelę) galima pastebėti, jog simpatijos skatina pasitikėjimą.

Patrauklumas – plati sąvoka. Vienas jo aspektų yra *fizinis patrauklumas*. Argumentai, ypač emociniai, būna paveikesni, kai juos pateikia gražūs žmonės (Chaiken, 1979; Dion ir Stein, 1978; Pallak ir kiti, 1983).

Kitas patrauklumo aspektas – *panašumas*. Kaip bus pabrėžta 11 skyriuje, mums dažniausiai patinka į mus panašūs žmonės. Be to, jie daro mums poveikį. Šiuo faktu sėkmingai pasinaudota reklaminėje nerūkymo kampanijoje, kurioje jaunuoliai kreipiasi į jaunimą, kaltindami rūkalų pramonę dėl daromos žalos ir rinkodaros būdų (Krisberg, 2004). Žmonės, kurie *elgiasi* taip kaip mes, subtiliai mėgdžiodami mūsų pozicijas, daro didesnę įtaką. (Žr. skyrelį „Mokslinių tyrimų išvada. Eksperimentai su virtualia socialine tikrove".)

Kitas pavyzdys: Theodore Dembroskis, Thomas Lasateras ir Albertas Ramirezas (1978) vidurinės mokyklos juodaodžiams moksleiviams parodė vaizdo informaciją apie tai, kaip reikia rūpintis dantimis. Kai kitą dieną stomatologas patikrino vaikų dantis, paaiškėjo, kad tų, kurie buvo išgirdę infor-

7.1 LENTELĖ. Šeši įtikinimo principai

Principas	Taikymas
Autoritetas: žmonės sutinka su patikimais ekspertais.	Įrodykite savo išmanymą; išvardykite problemas, kurias esate išsprendę, ir žmones, kuriems esate padėję.
Simpatijos: žmonės palankiau reaguoja į tuos, kurie jiems patinka.	Išsikovokite draugų pripažinimą ir darykite įtaką žmonėms. Sukurkite ryšius, grindžiamus panašiais interesais, nebijokite pagirti.
Socialinis įrodymas: žmonės priima kitus asmenis kaip sektinus pavyzdžius, tarsi patvirtinančius, kaip reikia mąstyti, jausti ir veikti.	Išnaudokite kolegų pavyzdį – sekite gerbiamais žmonėmis.
Abipusiškumas: žmonės jaučia pareigą atsilyginti.	Dosniai dalinkite savo laiką ir išteklius. Kiek duodi, tiek gauni.
Nuoseklumas: paprastai žmonės gerbia savo viešus įsipareigojimus.	Paprašykite, kad kiti užrašytų arba išreikštų žodžiu savo ketinimus. Nesakykite: „Prašau tai padaryti iki..." Pasistenkite klausdami išgauti pažadą.
Retenybė: žmonės vertina tai, kas reta.	Paaiškinkite, kuri informacija ir galimybės iš tiesų yra išskirtinės.

Šaltinis: Knygoje *Influence: Science and Practice* („Įtaka: mokslas ir praktika") mokslininkas Robertas Cialdinis (2000) aprašo šešis principus, kuriais grindžiami žmonių santykiai ir įtaka. (Šiame poskyryje aptariame du pirmuosius.)

maciją iš juodaodžio stomatologo, dantys buvo stropiau išvalyti. Įprasta, kad palankiau reaguojama į pamokymus, išgirstus iš savo grupės atstovų (Van Knippenberg ir Wilke, 1992; Wilder, 1990).

Ar panašumas svarbesnis už patikimumą? Kartais taip, kartais ne. Timothy Brockas (1965) pastebėjo, kad dažų parduotuvės klientams didesnę įtaką daro pasakojimas paprasto žmogaus, nusipirkusio tokį patį dažų kiekį, kokį jie planuoja pirkti, o ne eksperto, neseniai nusipirkusio 20 kartų daugiau dažų, įtikinėjimai. Antra vertus, prisiminkime, jog aptariant burnos higieną, garsus stomatologas (nepanašus, tačiau patyręs) įtikino labiau negu moksleivis (panašus, tačiau nepatyręs).

Tokie iš pažiūros prieštaringi duomenys paskatina mokslininkus imtis detektyvo darbo. Jie perša mintį, kad veikia neatrastas veiksnys: kad panašumas svarbesnis esant veiksniui X, o patikimumas svarbesnis, kai veiksnio X nėra. George Goethalsas ir Erickas Nelsonas (1973) atrado, jog pagal veiksnį X galima spręsti, ar svarbesnis yra *subjektyvus pasirinkimas*, ar *objektyvi realybė*. Kai pasirenkant svarbios asmeninės vertybės, skonis ar gyvenimo būdas, įtikinamiausi būna *panašūs* kalbėtojai. Tačiau kai reikia vertinti faktus, pavyzdžiui, kur daugiau iškrenta kritulių, Sidnėjuje ar Londone, labiau įtikina *nepanašus* kalbėtojas. Nepanašus kalbėtojas pateikia mažiau šališką požiūrį.

mokslinių tyrimų išvada

Eksperimentai su virtualia socialine tikrove

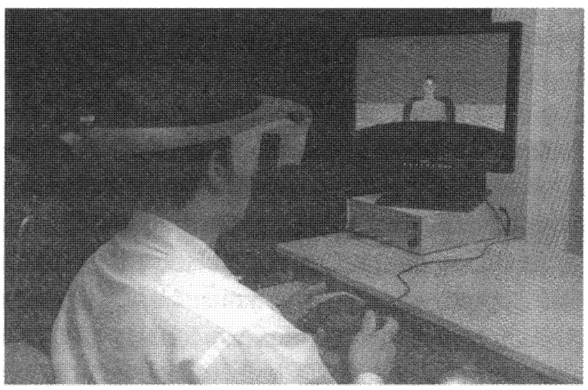
Socialinis psichologas Jimas Blascovichius susidomėjo nauju klausimu, virtualios tikrovės tyrimų laboratorijoje Kalifornijos universitete Santa Barbaroje sutikęs savo kolegą suvokimo tyrinėtoją Jacką Loomisą. Pamatęs studentą, vaikščiojantį po laboratoriją su šalmu, ir Blascovichius jį užsidėjo. Jam iš karto pasirodė, kad per gilią virtualią duobę atsirado permesta lenta. Nors Blascovichius žinojo, kad laboratorijoje duobės nėra, jis negalėjo suvaldyti baimės ir prisiversti pereiti lenta.

Iš šios patirties kilo mintis: ar socialiniai psichologai galėtų pasinaudoti virtualia aplinka? Gal galima būtų pasiūlyti žmonėms tikroviškus potyrius, kuriuos tyrinėtojas galėtų kontroliuoti ir keisti? Ar tai padėtų socialiniams psichologams tirti konformizmą, toli vienas nuo kito esantiems žmonėms dalyvauti virtualiuose susitikimuose, stebėti žmonių reakcijas į kitų fizinę negalią, tyrinėti įtikinėjimą?

Virtualios žmonių sąveikos galią įrodė Blascovichiaus buvusio bendradarbio Jeremy Bailensono kartu su studentu Nicku Yee atlikti eksperimentai. Virtualios sąveikos laboratorijoje Stenfordo universitete 69 studentai savanoriai užsidėdavo virtualios tikrovės šalmus ir atsisėsdavo prieš virtualų žmogų – kompiuteriu sukurtą vyrą ar moterį, kuris 3 minutes šaipydavosi iš universiteto apsaugininkų, reikalavusių visada nešiotis tapatybės atpažinimo dokumentą.

Virtualusis asmuo tikroviškai judino lūpas, mirksėjo akimis, linksėjo galva. Tiriamieji buvo padalyti į dvi grupes. Vienai grupei bendraujant su virtualiu asmeniu, jis atkartodavo savanorio studento judesius, uždelsdamas 4 sekundes. Jei studentas pakeldavo galvą ir pasižiūrėdavo į viršų, virtualusis chameleonas darė tą patį. Ankstesni tyrimai su realiais žmonėmis atskleidė, kad toks mėgdžiojimas skatina pamėgti mėgdžiojantį žmogų, žadina empatiją ir stiprina tarpusavio ryšį (žr. 11 skyrių). Bailensono ir Yee (2005) eksperimente tie studentai, kurie „bendravo" su juos mėgdžiojančiu kompiuteriniu kolega, pamėgo jį labiau negu tie, kurie nebuvo mėgdžiojami (netgi atmetus duomenis septynių studentų, kurie sąmoningai pastebėjo mėgdžiojimo faktą). „Mėgdžiotoją" studentai laikė įdomesniu, sąžiningesniu, įtaigesniu; skyrė jam daugiau dėmesio (rečiau žiūrėjo į šalį); buvo kiek labiau linkę sutikti su išgirstais teiginiais.

Jimas Blascovichius (2002) manė, kad tokie tyrimai parodo virtualiosios socialinės tikrovės galimybes. Dirgiklių kūrimas, imituojant kito asmens dalyvavimą, „mažiau kainuoja, reikalauja mažiau pastangų ir, svarbiausia, leidžia lengviau kontroliuoti eksperimentą negu dalyvaujant tikriems žmonėms". Žmones, net ir apmokytus eksperimentuotojo padėjėjus, kontroliuoti sunku. Virtualius „žmones" galima visiškai kontroliuoti. Galima tiksliai kopijuoti veiksmus.



Virtualios socialinės tikrovės eksperimentas. Jeremy Bailensono ir Nicko Yee eksperimente kompiuteriu sukurtas veikėjas, kurio mimika ir judesiai atkartojo eksperimento dalyvio mimiką ir judesius, buvo ir labiau mėgstamas, ir įtaigesnis.

Ką sako? Pranešimo turinys

Svarbu ne tik kas sako, bet ir *ką* sako. Jei jums reikėtų pradėti akciją dėl mokesčių už mokslą ar draudimo rūkyti, arba aukų badaujantiesiems rinkimo kampaniją, tikriausiai svarstytumėte, kaip sukurti pagrindinio įtikinėjimo būdo receptą. Paprasta logika atvestų prie vieno ar kito šios problemos aspekto:

- Koks teiginys labiau įtikins: logiškas ar veikiantis emocijas?
- Ar žmonių nuomonę labiau veiks pozicija, tik truputį besiskirianti nuo jiems priimtinos, ar iš esmės kitokia?
- Ar reikėtų reikšti tik savo požiūrį, ar įvertinti bei paneigti priešingus požiūrius?
- Jei pateiksite abu požiūrius, tarkime, dalyvaudami bendruomenės susirinkime, ar geriau kalbėti pirmam, ar pabaigoje?

Aptarkime kiekvieną šių aspektų.

Logika *versus* emocijos

Tarkime, jūs dalyvaujate aukų rinkimo badaujantiems kraštams kampanijoje. Ar geriausia būtų sugrupuoti savo argumentus temomis ir pateikti įspūdingą statistiką? O gal geriau pavyks apeliuojant į jausmus – pavyzdžiui, pateikiant kvapą gniaužiančią istoriją apie badaujantį vaiką? Žinoma, argumentai gali būti ir logiški, ir emocingi. Aistrą galima sieti su logika. Tačiau kas veikia *labiau*: logika ar emocijos? Ar Shakespeare herojus Lisandras buvo teisus, sakydamas: „Žmogus juk vadovaujasi protu"? O gal išmintingesnis lordo Chesterfieldo patarimas: „Dažniau apeliuokite į žmonių jausmus, širdį bei silpnybes ir rečiau – į logiką"?

„Tiesa visada yra svariausias argumentas."

Sofoklis, *Phaedra*, 496–406 m. pr. Kr.

Atsakymas: tai priklauso nuo auditorijos. Aukštesnio išsilavinimo, analitiškai mąstantys žmonės labiau reaguoja į racionalius argumentus nei mažiau išsilavinę ar mažesnio intelekto asmenys (Cacioppo ir kiti, 1983, 1996; Hovland ir kiti, 1949). Mąstanti, suinteresuota publika renkasi pagrindinį įtikinimo kelią; ji labiausiai reaguoja į pagrįstus argumentus. Nesuinteresuota publika renkasi šalutinį įtikinėjimo kelią; juos labiau veikia kalbantysis asmuo (Chaiken, 1980; Petty ir kiti, 1981).

Sprendžiant iš interviu prieš svarbius rinkimus, daugelis rinkėjų būna abejingi. Kam amerikiečiai atiduos pirmenybę, lengviau prognozuoti pagal jų emocinę reakciją į kandidatus, o ne jų nuomonę apie kandidatų savybes ir tikėtiną veiklą (Abelson ir kiti, 1982). 2004 metų Jungtinių Valstijų prezidento rinkimuose daugeliui amerikiečių, pritariančių demokratų kandidatui Johnui Kerry, vis dėlto labiau patiko George W. Bushas. Jie laikė jį ryžtingesniu, „žavinga asmenybe", ir už jį balsavo. Taip pat svarbu, kaip formavosi nuostatos. Kai pirminė nuostata suformuojama pasitelkiant emocijas, vė-

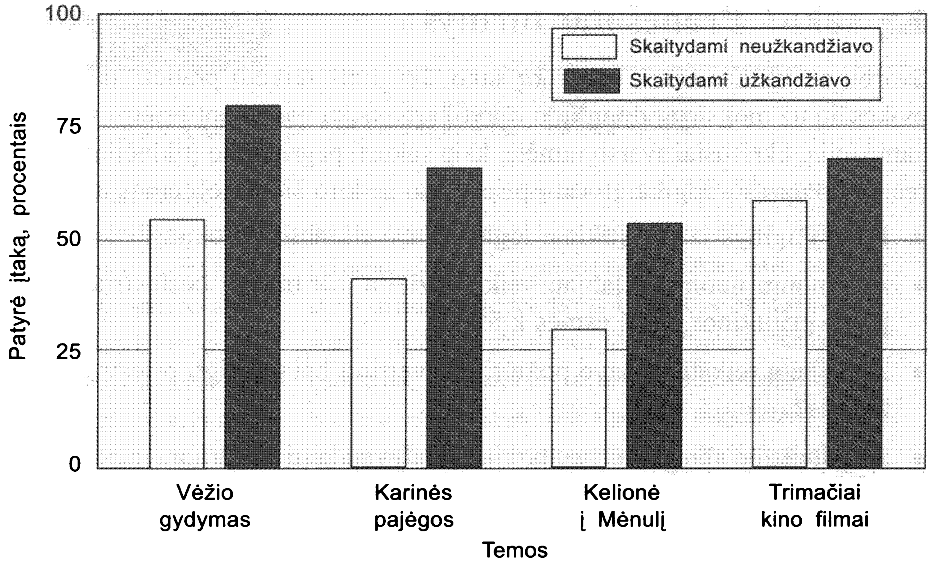
„Nuomonę formuoja emocijos, o ne intelektas."

Herbert Spencer, *Social Statics*, 1851 („Socialinė statika")

7.3 PAVEIKSLAS

Žmones, kurie skaitė ir užkandžiavo, įtikinti buvo lengviau nei tuos, kurie skaitė neužkandžiaudami.

Šaltinis: Duomenys iš Janis, Kaye ir Kirschner, 1965.



liau lengviau bus įtikinti apeliuojant į jas; kai pirminė nuomonė suformuojama logiškais argumentais, ir vėliau bus lengviau įtikinti panašaus pobūdžio argumentais (Edwards, 1990; Fabrigar ir Petty, 1999). Nauji išgyvenimai gali pakeisti emocijomis pagrįstą nuostatą. Tačiau norint pakeisti informacija pagrįstą nuostatą, gali prireikti daugiau informacijos.

Teigiamų emocijų poveikis. Informacija būna įtaigesnė, jei ji susijusi su teigiamomis emocijomis. Irvingas Janisas ir jo kolegos (1965; Dabbs ir Janis, 1965) pastebėjo, kad Jeilio universiteto studentus labiau pavykdavo įtikinti, jei jiems skaitant įtaigius faktus buvo leidžiama valgyti žemės riešutus ir gerti pepsikolą (žr. 7.3 pav.). Panašiai Markas Galizio ir Clyde Hendrickas (1972) pastebėjo, kad Kento universiteto studentus labiau veikė liaudies poezija, kai ją lydėdavo maloni gitaros muzika, nei eilės neskambant muzikai. Tie, kuriems patinka verslo pokalbius organizuoti kartu su gausiais pietumis skambant švelniai muzikai, gali džiūgauti dėl šių rezultatų.

Malonūs pojūčiai dažnai sustiprina įtaigumą – iš dalies sustiprindami teigiamą mąstymą (jei žmonės motyvuojami mąstyti) ir iš dalies susiedami malonius pojūčius su pranešimu (Petty ir kiti, 1993). Kaip buvo pastebėta 3 skyriuje, būdami gerai nusiteikę į pasaulį žvelgiame pro rožinius akinius. Tačiau taip pat darome skubesnius, impulsyvesnius sprendimus ir labiau pasikliaujame šalutiniais veiksniais (Bodenhausen, 1993; Braverman, 2005; Schwarz ir kiti, 1991). Būdami nusiminę daugiau svarstome, todėl silpni argumentai neįtikina. Tad jei negalite pateikti svarių argumentų, pasistenkite pakelti publikos nuotaiką ir turėkite vilties, kad jūsų pateikta informacija sukels teigiamas emocijas publikai, per daug apie ją negalvojant.

Baimės poveikis. Pranešimas taip pat gali būti efektyvus, jei pateikiant jį sužadinamos neigiamos emocijos. Baimė gali būti veiksminga, kai stengia-

masi įtikinti žmones mažiau rūkyti, dažniau valyti dantis, pasiskiepyti nuo stabligės ar atsargiau vairuoti automobilį (Muller ir Johnson, 1990). Kanados vyriausybė tiki, jog vaizdžiai rodant rūkaliams, kokie baisūs dalykai gali jiems nutikti, sustiprėja patarimų įtaiga, todėl ji reikalauja, kad cigarečių gamintojai ant kiekvieno pakelio pateiktų ryškią informaciją apie rūkymo keliamą pavojų (Newman, 2001). Tačiau kokią baimę reikėtų sukelti? Ar užtenka sužadinti tik nedidelę baimę, stengiantis žmonių neišgąsdinti tiek, kad jie nebekreiptų dėmesio į pranešimą? O gal juos reikia mirtinai išgąsdinti? Howardo Leventhalio ir jo kolegų (1970) Viskonsino universitete bei Ronaldo Rogerso su kolegomis Alabamos universitete (Robberson ir Rogers, 1988) atlikti eksperimentai rodo, kad juo labiau žmonės išgąsdinami, juo labiau jie reaguoja.

Baimę sukeliančių pranešimų įtaiga naudojasi ne tik rūkymo antireklama, bet ir perspėjimai vengti rizikingo seksualinio elgesio bei vairavimo išgėrus. Kai Claude Levy-Leboyer (1988) pastebėjo, kad Prancūzijos jaunuolių polinkį vairuoti išgėrus mažina baimę sukeliantys vaizdai, Prancūzijos vyriausybė šiuos vaizdus įtraukė į valstybinės televizijos laidas.

Baimę žadinantys pranešimai skatina žmones atlikti įvairius tyrimus, pavyzdžiui, pasidaryti krūtų mamogramą, pasitikrinti sėklidžių būklę, atlikti odos vėžio profilaktinius tyrimus. Sara Banks, Peteris Salovey ir jų kolegos (1995) 40–66 metų amžiaus moterims, nepasidariusioms mamogramų, parodė mokomuosius filmus apie mamografiją. Tik pusė žiūrėjusiųjų teigiamai pateiktą informaciją (pabrėžiančią, kad mamograma gali išgelbėti gyvybę, nes leidžia anksti diagnozuoti vėžį) per 12 mėnesių pasidarė tyrimus. Tačiau šitaip pasielgė du trečdaliai žiūrėjusiųjų baimę sukeliančią informaciją (pabrėžiant, kad neatlikus mamogramos galima netekti gyvybės). Pavyzdžiui, susirūpinimą sukelianti informacija apie cholesterolio keliamą pavojų gali paskatinti žmones valgyti neriebų ir mažai cholesterolio turintį maistą (Millar ir Millar, 1966). Jei sužadinama baimė susirgti, žmogus labiau susidomi informacija apie ligą ir apsisaugojimo nuo jos būdus (Das ir kiti, 2003; Ruiter ir kiti, 2001). Gąsdinantys pranešimai geriau veikia, kai reikia užkirsti kelią blogam dalykui (pavyzdžiui, vėžiui), o ne paskatinti gerą dalyką, pavyzdžiui, palaikyti gerą fizinę būklę (Lee ir Aaker, 2004).

Baimės jausmu manipuliuojanti informacija ne visada veiksminga. Daugelis bijančių susirgti AIDS *nesusilaiko* nuo lytinių santykių ir *nenaudoja* prezervatyvų. Daugelis rūkalių, pagąsdintų, kad dėl rūkymo anksčiau mirs, ir toliau teberūko. Kai baimė susiduria su malonius pojūčius žadinančiais veiksmais, pastebi Elliotas Aronsonas (1997), dažnai ne elgsena pasikeičia, o paneigiama baimė. Jei nepasakoma, kaip išvengti pavojaus, gąsdinanti informacija tampa žlugdanti, todėl sukelia atmetimo reakciją (Leventhal, 1970; Rogers ir Mewborn, 1976).

Dėl šios priežasties baimę skatinantys pranešimai būna efektyvesni, jei ne tik gąsdina dėl galimos grėsmės, bet ir padeda rasti sprendimą ir pasi-

„Jei studijavusieji rašymo meną ir sutaria kuriuo nors klausimu, tai tikrai šiuo: patikimiausias būdas sudominti skaitytoją ir išlaikyti jo dėmesį yra aiškumas, tikslumas ir konkretumas."
Wiliam Strunk ir E. B. White, *The Elements of Style*, 1979 („Stiliaus elementai")

justi galinčiu jį įgyvendinti (Devos-Comby ir Salovey, 2002; Maddux ir Rogers, 1983; Ruiter ir kiti, 2001). Reklama, atkreipianti dėmesį į su lytiniais santykiais susijusią riziką, siekia ne tik išgąsdinti („AIDS žudo"), bet ir pateikti apsisaugojimo strategiją: susilaikyti nuo lytinių santykių, naudoti prezervatyvus, laikytis monogaminių santykių. XX a. devintajame dešimtmetyje AIDS baimė daugelį vyrų privertė saugotis. Apklausus 5000 homoseksualių vyrų paaiškėjo, kad AIDS piko laikotarpiu – nuo 1984 iki 1986 metų – teigusių, kad susilaiko nuo lytinių santykių arba yra monogamiški, padaugėjo nuo 14 iki 39 proc. (Fineberg, 1988).

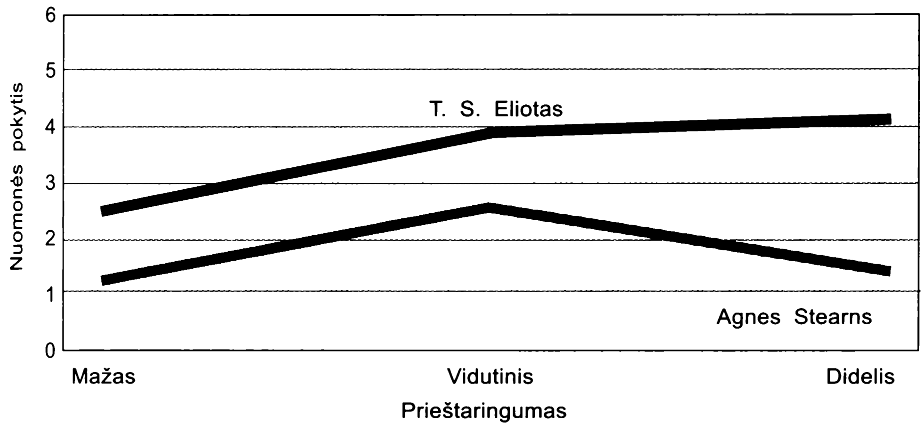
Vaizdingoje propagandoje dažnai eksploatuojama baimė. Naciai laikraštyje *Der Stürmer* pasakodami nebūtas istorijas apie žydus, kurie tariamai valgo žiurkių mėsą, prievartauja ne žydes moteris ir apgaulės būdu išvilioja asmenines santaupas, sukėlė baimę šimtams tūkstančių žmonių. Streicherio argumentai, kaip ir didžioji nacistinės propagandos dalis, buvo ne logiški, o emocingi. Šiuose argumentuose taip pat buvo pateikiami aiškūs bei konkretūs nurodymai, kaip kovoti su „pavojumi": išvardytos žydų parduotuvėlės, kad žmonės galėtų jų vengti, skaitytojai buvo skatinami pranešti pavardes vokiečių, kurie lankosi žydų parduotuvėse ir naudojasi žydų specialistų paslaugomis, skaitytojams nurodoma sudaryti savo rajono žydų sąrašus (Bytwerk ir Brooks, 1980).

Prieštaringumas

Įsivaizduokite štai tokią sceną: Nikolė atvyksta namo pavasario atostogų ir tikisi savo stambaus sudėjimo, vidutinio amžiaus tėvą užkrėsti „judraus ir sveiko" gyvenimo būdu. Ji kasdien nubėga 5 mylias. Nikolės tėvas sako, kad jo mankšta – tai „nardymas po TV kanalus". Nikolė svarsto: „Kaip išjudinti tėtį? Ar prikalbinti jį pamėginti nuosaikiai mankštintis, tarkime, kasdien pasivaikščioti, ar pabandyti jį įtraukti į daugiau pastangų reikalaujančią ritminę gimnastiką arba bėgiojimą? O gal, jei paprašyčiau imtis sudėtingesnių pratimų, tėtis leistųsi į kompromisą ir nors kažkiek mankštintųsi? Tačiau kita vertus jis gali pamanyti, jog aš pakvaišau, ir nieko nedaryti."

Kaip ir Nikolė, socialiniai psichologai gali įrodinėti ir viena, ir kita. Nesutikimas sukelia diskomfortą, o diskomfortas skatina žmones keisti savo nuomonę (prisiminkite 4 skyriuje aprašytą disonanso efektą). Tad gal didesnis nesutarimas galėtų sukelti didesnius pokyčius? Tačiau, kita vertus, nemalonia informacija žmonės gali nepatikėti. Nesutinkantys su žinių laidos išvadomis klausytojai jų vedėją vertina kaip šališką, nepatikimą ir nevertą pasitikėjimo. Žmonės lengviau priima žinią, kuri jiems daugiau ar mažiau atrodo priimtina (Liberman ir Chaiken, 1992; Zanna, 1993). Tad didesnis nesutarimas gali sukelti mažesnius pokyčius.

Elliotas Aronsonas, Judith Turner ir Merrill Carlsmith (1963) teigė, kad remiant poziciją, *itin prieštaraujančią* klausančiojo pozicijai, *patikimas šaltinis* – toks, kurį sunku paneigti – gali labiausiai pakeisti nuomonę. Kai T.



7.4 PAVEIKSLAS
Prieštaringumas sąveikauja su informacijos šaltinio patikimumu.
Tik labai patikimas informacijos šaltinis gali veiksmingai įrodyti kraštutinę poziciją.
Šaltinis: Aronson, Turner ir Carlsmith, 1963.

S. Eliotas išgirdavo kitiems nepatinkantį eilėraštį, žmonės labiau juo patikėdavo nei tada, kai jis tik santūriai pagirdavo kūrinį. Tačiau kai Misisipės valstijos pedagoginio instituto studentė Agnes Stearns vertino nepatinkantį eilėraštį, jos liaupsės nebuvo nė kiek įtaigesnės nei santūrus pagyrimas. Tad, kaip parodyta 7.4 paveiksle, prieštaravimas ir patikimumas *veikia vienas kitą*: priešingos informacijos poveikio stiprumas priklauso nuo kalbėtojo patikimumo.

Tad atsakymas į Nikolės klausimą: „Ar man vertėtų ginti kraštutinę poziciją?“ būtų toks: „Viskas priklauso nuo aplinkybių“. Ar Nikolė ją dievinančiam tėvui yra išskirtinis autoritetas? Jei taip, ji gali bandyti įpiršti visą sveikatingumo programą. Jei ne, ji būtų išmintingesnė apsiribodama nuosaikesniu siūlymu.

Atsakymas taip pat priklauso nuo to, ar ši tema aktuali Nikolės tėvui. Labai įsigilinusieji į kurį nors dalyką būna linkę sutikti tik iš dalies. Santūriai prieštaraujantis teiginys jiems gali pasirodyti kvailai radikalus, ypač jei šis teiginys visiškai priešingas tam, su kuriuo jie iš dalies jau sutiko (Pallak ir kiti, 1972; Petty ir Cacioppo, 1979; Rhine ir Severance, 1970). Jei Nikolės tėvas dar negalvojo apie mankštinimąsi arba jam tai nerūpi, Nikolė galbūt gali būti kategoriškesnė nei tuo atveju, jei tėvas būtų ryžtingai nusiteikęs nesimankštinti. Tad jei esate patikimas autoritetas, o jūsų auditorijai siūlomas klausimas mažai terūpi – veikite: propaguokite kitokį požiūrį.

Vienpusiai *versus* dvipusiai argumentai

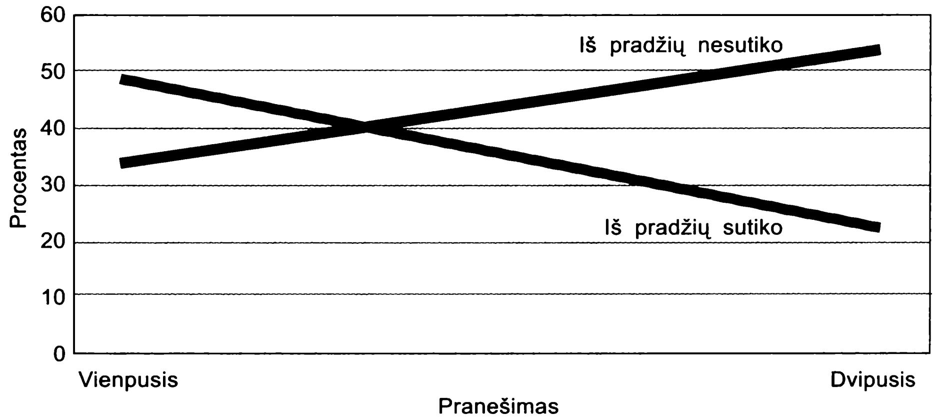
Besistengiantieji įtikinti susiduria su dar vienu praktiniu klausimu: ką daryti su oponento argumentais. Sutikus su jais, auditorijoje galima sukelti sąmyšį ir susilpninti savo poziciją. Antra vertus, informacija gali atrodyti teisingesnė ir labiau nuginkluojanti, jei pripažįstami oponentų argumentai.

Carol Werner ir jos kolegos (2002) pademonstravo nuginkluojančią paprastų dvipusių teiginių galią, paragindami rinkti aliuminio skardines antriniam perdirbimui. Jutos universiteto auditorijų korpuse prie šiukšlių dėžių buvo išklijuoti tokie užrašai: „Prašau nemesti aliuminio skardinių!!!!! Mes-

7.5 PAVEIKSLAS
Pradinės nuomonės sąveika su vienpusiu *versus* dvipusiu argumentais

Vokietijai pralaimėjus Antrajame pasauliniame kare, Amerikos karių skeptišką požiūrį į teiginį apie Japonijos galią labiau pakeitė dvipusė komunikacija. Iš karto šiam teiginiui pritariančių karių įsitikinimą sustiprino vienpusis pranešimas.

Šaltinis: Howland, Lumsdaine ir Sheffield, 1949.



kite jas į konteinerį, esantį pirmame aukšte šalia įėjimo." Kai paskutiniame, įtaigiai parašytame skelbime buvo pateiktas pagrindinis kontrargumentas ir į jį reaguota – „Galbūt tai nepatogu, bet labai svarbu!!!", – 80 procentų skardinių (dvigubai daugiau nei iki skelbimų pasirodymo ir daugiau, nei pakabinus bet kurį kitą skelbimą) buvo sumesta į specialų konteinerį.

Antrajame pasauliniame kare nugalėjus Vokietiją, JAV armija nenorėjo, kad kariai atsipalaiduotų ir galvotų, jog kova su Japonija bus lengvesnė. Tad jau minėtas socialinės psichologijos ekspertas Carlas Hovlandas su bendradarbiais (1949) Armijos informacijos bei švietimo skyriuje parengė dvi radijo laidas, kuriose buvo įrodinėjama, kad karas Ramiajame vandenyne tęsis dar bent dvejus metus. Viena iš šių laidų buvo vienpusė: joje nebuvo pripažįstama, kad esama ir kitokių argumentų, pavyzdžiui, kad lengviau kovoti ne su dviem, o su vienu priešu. Kita laida buvo dvipusė: joje buvo paminėti priešingi argumentai ir į juos atsakyta. Kaip parodyta 7.5 paveiksle, informacijos efektyvumas priklausė nuo klausytojo. Vienpusis kreipimasis buvo paveikiausias tiems, kurie šiam teiginiui jau buvo pritarę. Kreipimasis, kuris pripažino priešingus argumentus, buvo veiksmingesnis tarp tų, kurie su šiuo teiginiu nesutiko.

Eksperimentai taip pat parodė, kad jei žmonės yra (arba bus) supažindinami su priešingais argumentais, dvipusis informacijos pateikimas būna įtaigesnis ir jo poveikis išlieka ilgiau (Jones ir Brehm, 1970; Lumsdaine ir Janis, 1953). Imitaciniuose teismo procesuose gynybos pozicija tampa patikimesnė, jei gynėjas anksčiau nei kaltintojas pateikia patirtos žalos įrodymus (Williams ir kiti, 1993). Tikriausiai vienpusis pranešimas informuotą auditoriją skatina ieškoti kontrargumentų, o pranešėją laikyti neobjektyviu. Tad politikas, kalbėdamas išprususiai auditorijai, pasielgtų išmintingai, reaguodamas į opozicijos teiginius. Taigi *jei jūsų auditorijai bus pateiktas priešingas požiūris, pateikite jai dvipusius argumentus.*

„Oponentai įsivaizduoja, jog mus sutriuškina pakartodami savo nuomonę ir nekreipdami jokio dėmesio į mūsiškę."

Goethe, *Maxims and Reflections*
(„Maksimos ir refleksijos")

Ši sąveika – tipiškas įtikinėjimo tyrimų pavyzdys. Optimistą labiausiai veikia teigiantis įtikinėjimas („Pagal naująjį planą mokestis už mokslą sumažėja mainais už darbą universitete"). Pesimistui veiksmingesnis yra nei-

giantis įtikinėjimas („Visi iš kitos valstijos atvykę studentai privalės atidirbti universitete, kitaip jiems teks mokėti už mokslą") (Geers ir kiti, 2003). Galbūt norėtųsi, kad įtikinimo kintamųjų poveikis būtų paprastas. (Tada būtų lengviau studijuoti šį skyrių.) Deja, daugumos kintamųjų, pastebi Richardas Petty ir Duane Wegeneris (1998), „poveikis būna sudėtingas – vienose situacijose jie sustiprina įtaigumą, o kitose sumažina."

Ir studentai, ir mokslininkai ieško paprasčiausių principų. Tačiau jei tikrovė yra sudėtinga, tai ir mūsų principai privalo būti sudėtingi.

Pirmumas *versus* naujumas

Įsivaizduokite, jog konsultuojate garsų politiką, kuris turi dalyvauti debatuose su kitu garsiu politiku dėl dvikalbio mokymo įteisinimo. Likus trims savaitėms iki rinkimų abu politikai atvyksta pasirodyti per vakaro žinių laidą ir paskelbti iš anksto paruoštą pareiškimą. Metant monetą paaiškėja, kad jūsų konsultuojamas politikas gali pasirinkti, ar kalbės pirmas, ar antras. Visi laukia jūsų patarimo, nes žino, kad studijavote socialinę psichologiją.

Mintyse perkratote viską, ką kažkada buvote perskaitęs. Ar būtų geriau kalbėti pirmam? Žmonių išankstinė nuomonė veikia jų interpretacijas. Be to, jei susiformavusį įsitikinimą sugriauti sunku, tada pasisakant pirmam galima pateikti idėjas, kurios užtikrins, kad klausydami ir analizuodami antrojo prelegento kalbą žmonės darysis palankesni pirmojo kalbėtojo atžvilgiu. Be to, paprastai didžiausias dėmesys skiriamas tam, kas išgirstama pirmiausia. Antra vertus, tai, kas išgirstama vėliausiai, prisimenama geriausiai. Tad gal iš tiesų geriausia kalbėti paskutiniam?

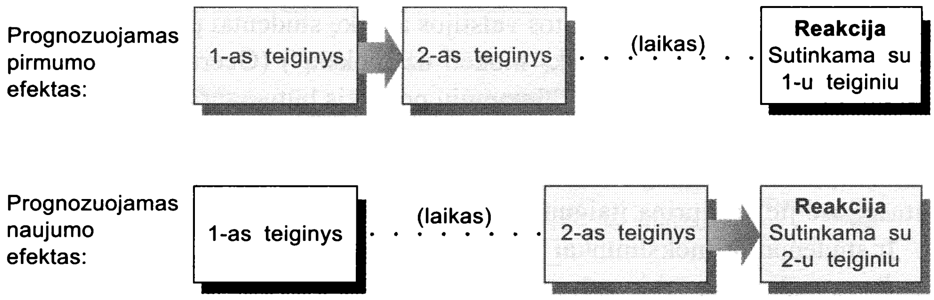
Pirmoji jūsų argumentų grupė atspindi labiausiai įprastą dalyką, **pirmumo efektą**: pirmoji pateikta informacija būna įtaigiausia. Pirmieji įspūdžiai *yra* svarbūs. Pavyzdžiui, ar įžvelgiate skirtumą tarp šių dviejų apibūdinimų?

pirmumo efektas (*primacy effect*) Jei visos kitos sąlygos vienodos, pradžioje pateikta informacija paprastai daro didžiausią poveikį.

- Džonas yra protingas, darbštus, impulsyvus, kritiškas, užsispyręs ir pavydus.
- Džonas yra pavydus, užsispyręs, kritiškas, impulsyvus, darbštus ir protingas.

Solomonas Aschas (1946) šiuos sakinius pateikė studentams Niujorke. Tie, kurie skaitė epitetus, išdėstytus nuo *protingas* iki *pavydus*, asmenį įvertino palankiau, nei tie, kurie skaitė išvardytus atvirkščia tvarka. Pirmesnė informacija turėjo įtakos vėlesnės informacijos interpretavimui, sukeldama pirmumo efektą.

Panašus efektas pastebimas eksperimentuose, kurių metu žmonėms pavyksta atspėti 50 procentų atsakymų. Tie, kurie atspėja eksperimento pradžioje, atrodo gabesni nei tie, kurie sėkmingai spėja po nesėkmingų bandymų pradžioje (Jones ir kiti, 1968; Langer ir Roth, 1975; McAndrew, 1981). Keistai pirmumo efektas pasireiškia rinkimuose: kandidatui, kurio pavardė pirmoji sąraše, sekasi labiau (Moore, 2004). Kitas pavyzdys: Normanas Milleris ir Donaldas Campbellas (1959) Šiaurės Vakarų universiteto studentams pateikė tikros civilinės bylos sutrumpintą stenogramą. Jie suskirstė ieškovo liudijimą bei įrodymus į vieną grupę, o gynybos – į kitą. Studentai perskaitė ir vienos, ir ki-



7.6 PAVEIKSLAS

Pirmumo efektas *versus* naujumo efektas

Kai du įtaigūs teiginiai seka vienas po kito ir auditorija į juos reaguoja praėjus tam tikram laikui, pirmasis teiginys įgyja pranašumą (pirmumo efektas). Kai du teiginius skiria laiko tarpas ir auditorija reaguoja netrukus po antrojo teiginio, pranašesnis tampa antrasis teiginys (naujumo efektas).

tos grupės liudijimus bei įrodymus. Kai po savaitės jie sugrįžo pareikšti savo nuomonę, dauguma palaikė tą požiūrį, kurį perskaitė pirmiausia.

naujumo efektas
(*recency effect*)
Kartais vėliausiai pateikta informacija turi didžiausią poveikį. Naujumo efektas retesnis nei pirmumo.

O kaip dėl priešingos galimybės? Ar mūsų gebėjimas geriau prisiminti naujesnę informaciją nesukelia **naujumo efekto**? Visi esame patyrę tai, ką sako patarlė: „Tas, kuris pirmasis atskleidžia savo argumentus, atrodo teisus tol, kol neateina kitas ir neatlieka kryžminės apklausos". Iš savo patirties (ir iš atminties eksperimentų) žinome, kad pastarosios dienos įvykiai gali užgožti reikšmingus ankstesnius. Kad tuo įsitikintų, Milleris ir Campbellas kitai studentų grupei davė perskaityti tik vienos grupės parodymus. Po savaitės mokslininkai davė perskaityti kitus parodymus ir iškart pareikšti savo nuomonę. Rezultatai buvo priešingi ankstesniems – pasireiškė naujumo efektas. Tikriausiai prisimiršo didžioji dalis prieš savaitę skaitytų argumentų.

Užmiršimas sukuria naujumo efektą, 1) kai abu teiginius skiria nemažas laiko tarpas *ir* 2) kai auditorija sutinka tuojau pat po antrojo teiginio. Kai po dviejų paeiliui išgirstų teiginių seka laiko tarpas, paprastai pasireiškia pirmumo efektas (žr. 7.6 pav.). Tai ypač būdinga, jei pirmasis teiginys skatina mąstyti (Haugtvedt ir Wegener, 1994). Tad ką dabar galėtumėte patarti debatuose dalyvaujančiam politikui?

Kaip sakoma? Komunikavimo kanalas

Norint įtikinėti, reikia bendrauti. Bendraujama įvairiai: akis į akį, rašytiniais dokumentais, per televiziją ar radiją, naudojantis reklama.

Nepaisant to, kasdienė psichologija akcentuoja parašyto žodžio galią. Kaip mes stengiamės sukviesti žmones į renginį universitete? Iškabiname skelbimus. Kaip priverčiame vairuotojus sumažinti greitį ir nenuleisti akių nuo kelio? Pastatome ženklus su užrašais: „Vairuok atsargiai". Kaip skatiname studentus nešiukšlinti universiteto teritorijoje? Studentų miestelio skelbimų lentoje ir prie laiškų dėžučių iškabiname skelbimus, raginančius nešiukšlinti.

Aktyvi patirtis ar pasyvus priėmimas?

Ar žodiniai raginimai įtaigesni? Nebūtinai. Tie iš mūsų, kurie kalba viešai kaip dėstytojai arba oratoriai, taip įsimyli savo pačių žodžius, kad kyla pagunda pervertinti jų galią. Paklauskite universiteto studentų, kuris jų studijų

aspektas buvo vertingiausias arba ką jie prisimena iš pirmo kurso, ir tik nedaugelis, kad ir kaip būtų liūdna, prisimins puikias paskaitas, kurias mes, dėstytojai, įsivaizduojame perskaitę.

Thomas Crawfordas (1974) ir jo bendradarbiai atliko eksperimentą su 12 bažnyčią lankančių tikinčiųjų. Eksperimentuotojai apsilankydavo pas juos prieš ir po pamokslo, smerkiančio rasinį fanatizmą ir neteisingumą. Per antrąjį pokalbį paklausti, gal jie ką nors skaitė ar girdėjo apie rasinius prietarus ir diskriminaciją, tik 10 proc. apklaustųjų spontaniškai prisiminė pamokslą. Kai likusiųjų 90 proc. buvo tiesiai paklausta, ar jų dvasininkas yra „kalbėjęs apie prietarus arba diskriminavimą per pastarąsias porą savaičių", daugiau nei 30 proc. sakė negirdėję nieko. Išvada: pamokslai nepadarė jokio poveikio rasinėms nuostatoms.

Kai apie tai susimąstome, pamatome, kad pamokslininkui tenka įveikti daug kliūčių. Kaip buvo parodyta 7.1 lentelėje, įtaigus pranešėjas privalo pateikti informaciją taip, kad ne tik prikaustytų dėmesį, bet kad informacija būtų suprantama, įtikinanti, įsimintina bei patraukli. Rūpestingai apgalvotame kreipimesi privalo būti atsižvelgta į visus šiuos įtikinėjimo elementus.

Ar lengva žmones įtikinti? Panagrinėkime du gerais ketinimais grindžiamus atvejus. Kalifornijos valstijos Skripso koledže per savaitę trukusią kampaniją prieš šiukšlinimą studentai buvo raginami „išsaugoti Skripso studentų miestelį gražų", „išsivalyti šiukšles" ir t. t. Skrajutės su šiais raginimais kiekvieną rytą buvo dedamos į studentų laiškų dėžutes ir kabinamos visose gerai matomose studentų miestelio skelbimų lentose. Likus dienai iki kampanijos pradžios socialinės psichologijos ekspertas Raymondas Paloutzianas (1979) šalia šiukšlių dėžės, stovinčios ant šaligatvio, kuriuo vaikšto daug žmonių, numetė keletą šiukšlių. Po to jis pasitraukė į šalį ir stebėjo 180 praeivių elgesį. Niekas nepakėlė nė vienos šiukšlės. Paskutinę kampanijos dieną jis vėl testavo 180 praeivių. Ar dabar praeiviai puolė vykdyti raginimus? Tik 2 iš 180 praeivių pakėlė šiukšles.

Tačiau pasyviai pateikta informacija ne visada būna bergždžia. Vaistinėje prekiaujama dviejų rūšių aspirinu, iš kurių viena rūšis labai reklamuojama, o kita nereklamuojama. Jei nekreipsime dėmesio į tai, kaip greitai šios skirtingos aspirino tabletės tirpsta burnoje, bet kuris vaistininkas jums patvirtins, kad abi rūšys visiškai vienodos. Aspirinas yra aspirinas. Mūsų organizmas negali pajusti jokio skirtumo. Tačiau kišenės gali jį pajusti. Reklamuojamas aspirinas milijonams žmonių parduodamas trigubai brangiau nei nereklamuojamas.

Ar, turėdama tokią galią, žiniasklaida gali turtingam politikui padėti „nusipirkti" rinkimus? Paprastai per pirmą prezidento rinkimų turą išleidusieji daugiausiai pinigų surenka daugiausiai balsų (Grush, 1980; opensecrets.org, 2005). Reklama nežinomą kandidatą paverčia žinomu. Kaip pamatysime 11 skyriuje, paprasčiausia neįprastų dirgiklių ekspozicija gimdo simpatiją. Dar nuostabiau, kad *paprasčiausias kartojimas* gali priversti patikėti teiginiu. To-

Daugybės apklausų dalyviai sutinka, kad žiniasklaida veikia nuostatas, tačiau tik kitų žmonių, o ne jų pačių (Duck ir kiti, 1995).

kie trivialūs teiginiai, kaip „gyvsidabrio lydimosi temperatūra aukštesnė nei vario“, laikomi teisingesniais praėjus savaitei po to, kai buvo pirmą kartą perskaityti ir įvertinti.

Mokslininkas Halas Arkesas (1990) šiuos faktus laiko „gąsdinančiais“. Politikos manipuliatoriai gerai žino, kad įtikimas melas gali išstumti pagrįstas tiesas. Kartojamos klišės gali užgožti sudėtingą realybę. Net pakartojus, kad reklaminis teiginys („Ryklio kremzlės gydo artritą“) yra *neteisingas*, įterpus jį tarp kitų teisingų ir klaidingų teiginių ir pateikus pagyvenusiems žmonėms, vėliau jis gali būti klaidingai prisimintas kaip *teisingas* (Skurnik ir kiti, 2005). Kadangi žmonės jau bus užmiršę, kad teiginys buvo pripažintas neteisingu, vien atpažinę jį gali palaikyti įtikinamu.

Teiginio kartojimas daro jį sklandesnį – jis vis lengviau ištariamas, taigi tampa ir įtikinamesnis (McGlone ir Tofighbakhsh, 2000). Kiti veiksniai, pavyzdžiui, besirimuojantys žodžiai ar sakinio ritmika, taip pat padidina sklandumą bei įtikimumą. Teiginys „skubos darbą velnias neša“ iš esmės reiškia tą patį, ką ir „skubant priveliama klaidų“, tačiau atrodo teisingesnis. Kas lemia sklandumą (žinomumas, ritmas, rimavimas), lemia ir patikimumą.

Jei pasyviai pateikta informacija kartais būna paveiki, o kartais ne, ar galime iš anksto apibrėžti temas, kuriose įtikinėjimas bus sėkmingas? Čia galioja paprasta taisyklė: kuo *svarbesnis* klausimas, tuo *silpnesnis* įtikinėjimas. Lengva parodyti reklamos galią tokiais nereikšmingais klausimais, kaip aspirinas. Įtikinėjimas aktualesnėmis temomis, pavyzdžiui, apie rasizmą, tose vietose, kuriose tvyro rasinė įtampa, primena Sizifo darbą. Uždavinys nėra neįmanomas, tačiau, kad jį įvykdytum, nepakanka vieno stumtelėjimo.

Kaip matėme 4 skyriuje „Elgesys ir nuostatos“, aktyvi patirtis taip pat sustiprina nuostatas. Kai ką nors darome, pabrėžiame idėją to, ką padarėme, ypač jei jaučiame atsakomybę. Dar daugiau, labiausiai nuostatos sutvirtėja ir veikia elgesį, jei jos kyla iš mūsų pačių patirties. Palyginti su pasyviai suformuotomis nuostatomis, patirtimi paremtos nuostatos būna tikresnės, stabilesnės, mažiau baiminasi puolimo. Šie principai aiškiai matomi daugelyje tyrimų. Pavyzdžiui, veiksmingiausia ŽIV profilaktikos priemonė yra ta, kuri suteikia žmonėms ne tik informacijos, bet ir formuoja elgesį, pavyzdžiui, padeda kategoriškai atsisakyti lytinių santykių ir skatina naudoti apsaugos priemones (Albarracin ir kiti, 2005).

Asmeninė *versus* žiniasklaidos įtaka

Įtikinėjimo tyrimai rodo, kad mus labiau veikia ne žiniasklaida, o asmeniniai kontaktai. Šiuolaikinės pardavimo strategijos siekia įtvirtinti asmeninės informacijos „iš lūpų į lūpas“ galią per „virusinę rinkodarą“, „gandų kūrimą“, „įdiegiamus“ pardavimus (Walker, 2004). Nebuvo tikimasi, kad „Hario Poterio“ serija bus tokia populiari (pirmosios knygos – „Haris Poteris ir išminties akmuo“ – tiražas buvo tik 500 egzempliorių), kol vaikai vienas per kitą jos neišpopuliarino.

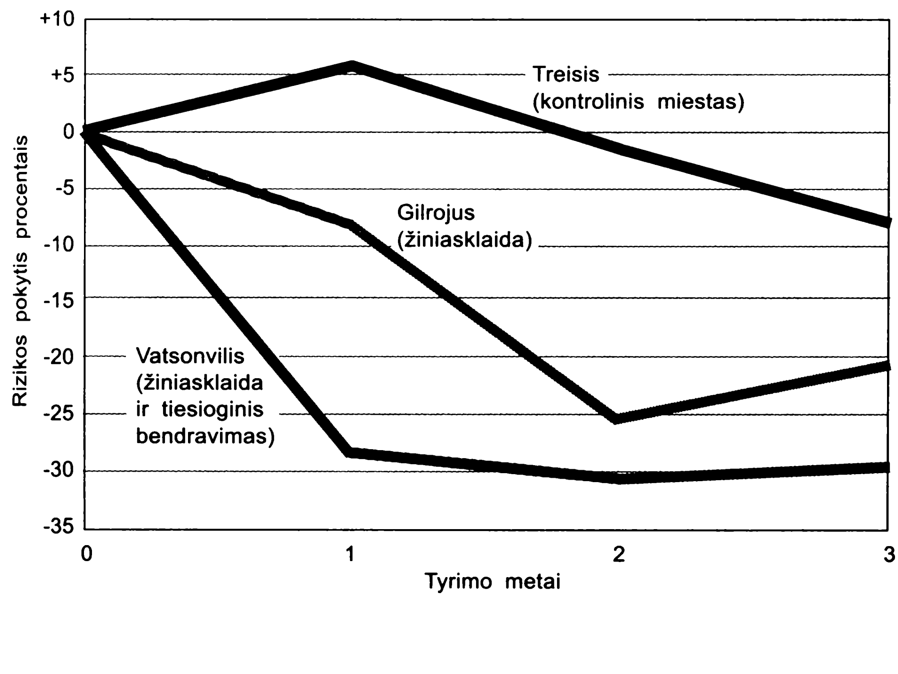
„Ar suvokiate, kad niekada nesulauksite sėkmės, rašydama knygas vaikams?“

J. K. Rowlings agentas prieš pasirodant knygai „Haris Poteris ir išminties akmuo“

Du klasikiniai eksperimentai iliustruoja asmeninės įtakos galią. Samuelis Eldersveldas ir Richardas Dodge (1954) Mičigano valstijos Ann Arboro mieste tyrė politinio turinio įtikinėjimą. Jie gyventojus, nusprendusius nebalsuoti už miesto statuto pakeitimus, suskirstė į tris grupes. Grupėje, kuri matė bei girdėjo informaciją tik per žiniasklaidos priemones, 19 proc. pakeitė savo nuomonę ir balsavo už pakeitimus. Grupėje, kuriai keturis kartus buvo atsiųsta informacija, skatinanti pritarti statuto pakeitimams, „už" balsavo 45 proc. Trečiai grupei priklausantys asmenys, pas kuriuos apsilankė agitatoriai, už statuto pakeitimus balsavo 75 proc.

Kito eksperimento metu Johno Farquharo ir Nathano Maccoby (1977; Maccoby ir Alexander, 1980; Maccoby, 1980) vadovaujama mokslinė grupė siekė sumažinti vidutinio amžiaus žmonių širdies ligų skaičių trijuose mažuose Kalifornijos valstijos miestuose. Kad palygintų santykinį privataus asmens ir žiniasklaidos poveikį, jie prieš pradėdami projektą ir kiekvienų trejus metus trukusio projekto metų pabaigoje apklausdavo ir mediciniškai ištirdavo 1200 žmonių. Treisio miesto gyventojai negavo jokios papildomos informacijos, išskyrus tą, kuri buvo skelbiama žiniasklaidoje. Gilrojaus mieste dvejus metus buvo pasitelkta televizija, radijas ir spauda, taip pat gyventojams buvo siunčiami laiškai, kuriais siekta supažindinti žmones su širdies kraujagyslių susirgimų rizika bei priemonėmis ją sumažinti. Vatsonvilyje, be kampanijos, vykdomos per žiniasklaidą, buvo asmeniškai kontaktuojama su dviem trečdaliais žmonių, kurie dėl savo kraujospūdžio, svorio ir amžiaus pateko į didelės rizikos grupę. Taikydami elgsenos kaitos principus, mokslininkai padėjo jiems suformuluoti konkrečius tikslus ir sustiprino jų sėkmės jausmą.

Kaip parodyta 7.7 pav., po vienerių, dvejų ir trejų metų kontrolinio Treisio miesto didelės rizikos grupės gyventojams rizika išliko beveik tokia pat,



7.7 PAVEIKSLAS

Širdies kraujagyslių ligų rizikos pokytis nuo pradinio taško (0) po vienerių, dvejų ir trejų švietimo sveikatingumo klausimais metų.

Šaltinis: Maccoby, 1980.

kaip ir anksčiau. Gilrojaus miesto, kuris buvo užverstas raginimais per žiniasklaidą, didelės rizikos grupės gyventojai pakeitė savo įpročius ir šiek tiek sumažino riziką. Labiausiai pasikeitė tie Vatsonvilio gyventojai, su kuriais buvo bendraujama asmeniškai ir kuriems buvo pateikiama informacija per žiniasklaidą.

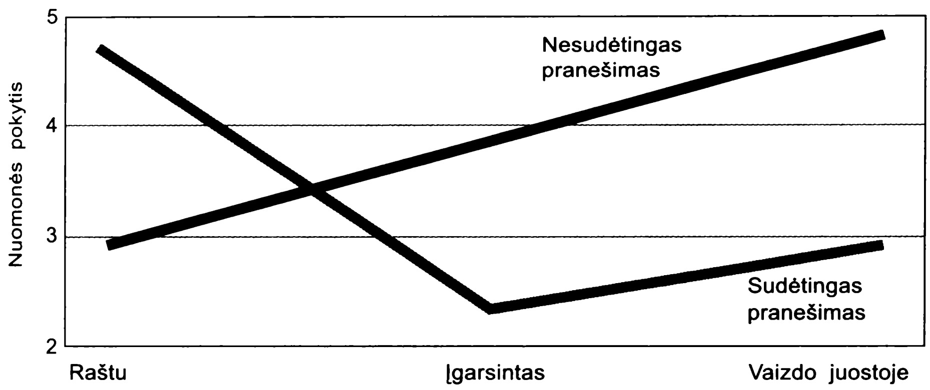
Ar patys esate patyrę asmeninę įtaką? Žvelgiant retrospektyviai, dauguma aukštųjų mokyklų studentų teigia, kad iš savo draugų bei kitų studentų jie sužinojo daugiau nei iš knygų ar profesorių. Edukologai patvirtino studentų intuityvią išvadą: asmeniniai santykiai ne paskaitų metu daro didelį poveikį studentų brandai (Astin, 1972; Wilson ir kiti, 1975).

dviejų etapų komunikacija (*two-step flow of communication*) Procesas, kurio metu žiniasklaidos įtaka dažnai pasireiškia per nuomonę formuojančius žmones, kurie, savo ruožtu, daro įtaką kitiems.

Žiniasklaidos įtaka: du etapai. Nors asmens įtaka dažniausiai būna didesnė nei žiniasklaidos, pastarosios nederėtų menkinti. Tie, kurie asmeniškai daro įtaką mūsų nuomonei, privalo iš kažkur semtis idėjų, ir šis šaltinis dažnai būna žiniasklaida. Elihu Katzas (1957) pastebėjo, kad žiniasklaidos poveikis dažnai reiškiasi **dviem komunikacijos etapais:** pirmas etapas vyksta kryptimi žiniasklaida–nuomonę formuojantys asmenys, antrasis – nuo pastarųjų link eilinių žmonių. Didelėse grupėse būtent šiuos *nuomonės lyderius* ir naujos krypties kūrėjus – „įtakinguosius“ – labiausiai trokšta patraukti į savo pusę vadybininkai ir politikai (Keller ir Berry, 2003). Nuomonės lyderis – asmuo, suvokiamas kaip dalyko ekspertas. Juo gali būti pokalbių laidos vedėjas ir redakcinės skilties kūrėjas; gydytojas, mokytojas, mokslininkas – kiekvienas žmogus, kuris sugeba rinkti informaciją ir skleisti ją tarp draugų ir šeimoje. Jei noriu įvertinti kompiuterinę įrangą, kreipiuosi į savo sūnus, kurie daug žinių pasisemia iš spausdinto teksto.

Dviejų etapų komunikacijos modelis primena, kad žiniasklaidos įtaka subtiliai įsismelkia į kultūrą. Net jei žiniasklaida daro nežymų tiesioginį poveikį žmonių nuostatoms, netiesioginis poveikis gali būti didelis. Ta saujelė vaikų, kurie auga nežiūrėdami televizoriaus, vis tiek neišvengia televizijos poveikio. Jei šie vaikai negyvena kaip atsiskyrėliai, jie mokykloje dalyvauja televizijos programas imituojančiuose žaidimuose. Jie prašo tėvų nupirkti su televizija susijusius žaislus, kuriuos turi jų draugai. Šie vaikai maldauja arba reikalauja, kad būtų leista žiūrėti jų draugų mėgstamas televizijos programas. Tėvai gali uždrausti žiūrėti televizorių, tačiau jie negali „išjungti“ televizijos įtakos.

Žiniasklaidos rūšių palyginimas. Sulygindami visą žiniasklaidą nuo reklaminių lapelių iki televizijos, per daug viską supaprastiname. Įvairių žiniasklaidos rūšių lyginamieji tyrimai atskleidė, kad juo žiniasklaida yra arčiau gyvenimo, juo įtaigesnė joje skelbiama informacija. Tai štai kokia įtaigumo seka: žodinė (akis į akį), vaizdo įrašas, garso įrašas ir rašytinė informacija. Kad dar labiau supainiotume reikalus, pridursime, jog geriausiai *suprantama* ir *įsimenama* rašytinė informacija. Supratimas – vienas pirmųjų įtikinėjimo proceso etapų (prisiminkime 7.1 pav.). Tad Shelly Chaiken ir Alice Eagly (1976)



7.8 PAVEIKSLAS

Lengvo turinio informacija labiausiai įtikina, kai yra įrašyta į vaizdo juostą. Sudėtingi pranešimai įtaigiausi pateikti raštu. Tad informacijos įtaigumą nulemia jos sudėtingumo ir pateikimo formos atitikmuo.

Šaltinis: Chaiken ir Eagly, 1978.

įrodinėjo, kad sudėtinga informacija būna įtikinamiausia, jeigu ji pateikta raštu, nes tada ją kiekvienas gali analizuoti jam priimtinu tempu. Masačiusetso universiteto studentams mokslininkės pateikė paprastą arba sudėtingą informaciją raštu, įgarsintą ir įrašytą vaizdo juostoje. Šio tyrimo rezultatai pateikti 7.8 pav.: sudėtinga informacija iš tiesų buvo įtaigiausia, kai ji buvo pateikta raštu, o nesudėtinga – įrašyta vaizdo juostoje. Televizija kontroliuoja informacijos pateikimo tempą, neatsižvelgdama į gavėjus. Be to, ji skatina žmones sutelkti dėmesį į šalutinius aspektus (pavyzdžiui, kalbėtojo išvaizdą), nukreipdama dėmesį nuo paties pranešimo (Chaiken ir Eagly, 1983).

Kam sakoma? Auditorija

Kaip matėme 6 skyriuje, pagal žmonių savybes ne visada galima prognozuoti jų reakciją į socialinę įtaką. Konkreti savybė gali sustiprinti vieną įtikinėjimo (žr. 7.1 pav.) etapą, bet kliudyti kitam. Žemos savivertės žmonės dažnai lėtai mąsto, todėl juos sunku įtikinti. Aukštos savivertės žmonės gali suprasti informaciją, tačiau pasikliauti savo nuomone. Išvada: lengviausia paveikti vidutinės savivertės žmones (Rhodes ir Wood, 1992).

Panagrinėkime dvi pranešimo gavėjų savybes: amžių ir mąstymo ypatybes.

Kokio jie amžiaus?

Priklausomai nuo amžiaus žmonės turi vienokias ar kitokias socialines bei politines nuostatas. Socialiniai psichologai pateikia du šių skirtumų aiškinimus. Pirmasis susijęs su *amžiaus tarpsniu*: kintant amžiui keičiasi ir žmonių nuostatos (pavyzdžiui, vyresnio amžiaus žmonės tampa konservatyvesni). Antrasis susijęs su *karta*: dažniausiai vyresnių žmonių nuostatos, kurias jie susikūrė būdami jauni, išlieka nepakitusios; kadangi šios nuostatos skiriasi nuo tų, kurias susikuria šiuolaikiniai jauni žmonės, tarp kartų atsiranda atotrūkis.

Faktai dažniausiai patvirtina pastarąjį aiškinimą. Pakartotinės jaunesnių ir vyresnių žmonių apklausos per keletą metų parodė, kad vyresnių žmonių nuostatos keičiasi mažiau nei jaunesnių. Kaip pastebi Davidas Searsas (1979,

1986), mokslininkai „beveik be išimties pastebi kartų, o ne amžiaus tarpsnio poveikį“.

Paauglystė ir trečiojo gyvenimo dešimtmečio pradžia – svarbūs žmogaus gyvenimo etapai (Krosnick ir Alwin, 1989). Tuo metu susiformavusios nuostatos išlieka nepakitusios vidutiniame amžiuje. Todėl jauniems žmonėms patartina atidžiai rinktis socialinę aplinką – grupes, į kurias jie įsilieja, žiniasklaidą ir vaidmenis. Analizuodamas Nacionalinio nuomonių tyrimo centro archyvus Jamesas Davisas (2004) sužinojo, kad, pavyzdžiui, amerikiečiai, šešioliktojo gimtadienio sulaukę XX a. septintajame dešimtmetyje, iki šiol išlieka liberalesnių politinių pažiūrų. Kaip nupjauto medžio rievės po daugelio metų atskleidžia buvusių sausrų žymes, taip ir dabartinės nuostatos gali atspindėti tokius prieš keletą dešimtmečių buvusius įvykius, kaip karas Vietname ar kova už piliečių teises XX a. septintajame dešimtmetyje. Šie įvykiai formavo paauglių ir jaunuolių protus. Dauguma žmonių šiuo gyvenimo laikotarpiu susikuria nuostatų ir vertybių sistemą.

Labai įdomus Vermonto valstijos Beningtono koledžo pavyzdys. XX a. ketvirtojo dešimtmečio pabaigoje–penktojo dešimtmečio pradžioje Beningtono koledžo studentės, kilusios iš privilegijuotų, konservatyvių šeimų, susidūrė su laisvos dvasios aplinka, kuriai toną davė kairuoliškai nusiteikę jauni dėstytojai. Vienas profesorius, socialinės psichologijos ekspertas Theodore Newcombas, vėliau neigė, kad dėstytojai stengėsi savo studentes paversti „geromis mažomis liberalėmis“. Tačiau dėstytojams pavyko tai padaryti. Studentės tapo kur kas liberalesnės nei būdinga jų socialinei aplinkai. Be to, Beningtone suformuotos nuostatos išliko. Praėjus pusei amžiaus, Beningtono koledžo absolventės, jau įžengusios į aštuntąjį dešimtmetį, per 1984 metų prezidento rinkimus balsavo už demokratų partijos kandidatą santykiu 3:1, tuo tarpu kitos bendraamžės, turinčios aukštąjį išsilavinimą, santykiu 3:1 balsavo už respublikonų partijos kandidatą (Alwin ir kiti, 1991). Per įspūdžių kupiną laikotarpį suformuotos pažiūros išliko, ir jų nepakeitė viso gyvenimo patirtis.

Patyrimas, įgytas paauglystėje ir ankstyvoje jaunystėje, stipriai formuoja asmenybę, nes palieka gilų ir ilgalaikį įspūdį. Kai Howardas Schumanas ir Jacqueline Scott (1989) paprašė tiriamųjų nurodyti vieną arba du svarbiausius nacionalinės ar pasaulinės reikšmės įvykius per praėjusią pusę amžiaus, dauguma prisiminė savo paauglystės ar savo trisdešimtmečio pradžios įvykius. Tiems, kurie Didžiąją depresiją ar Antrąjį pasaulinį karą išgyveno būdami 16–24 metų, šie įvykiai užgožė judėjimą dėl pilietinių teisių, Kennedy nužudymą XX amžiaus septintojo dešimtmečio pradžioje, Vietnamo karą, kosmonautų išsilaipinimą Mėnulyje to paties dešimtmečio pabaigoje ir moterų judėjimą aštuntajame dešimtmetyje – įvykius, kurie įsirėžė atmintyje tų, kuriems būtent tų įvykių metu buvo 16–24 metų. Todėl galime tikėtis, kad šių dienų jaunimas įsimintinais įvykiais, pakeitusiais istorijos eigą, pavadins George W. Busho rinkiminę kampaniją, 2001 m. rugsėjo 11-osios teroristų išpuolį ir karą Irake.

Negalima sakyti, kad vyresni žmonės yra nelankstūs. Norvalo Glenno 1980 ir 1981 m. atlikti tyrimai atskleidė, kad į šeštą ar septintą dešimtmetį įkopusių žmonių seksualinės ar rasinės pažiūros tapo liberalesnės nei jiems būnant trisdešimties ar keturiasdešimties. Išgyvenę seksualinę revoliuciją, kuri prasidėjo XX a. septintajame ir įsisiūbavo aštuntajame dešimtmečiais, šie vidutinio amžiaus žmonės bėgant metams aiškiai keitėsi. Tik nedaugeliui iš mūsų kintančios kultūrinės normos nedaro jokio poveikio. Be to, Penny Visser ir Jono Krosnicko (1998) mokslinių tyrimų rezultatai perša išvadą, kad vyresnio amžiaus žmonės savo gyvenimo pabaigoje gali vėl lengviau keisti nuostatas galbūt dėl to, kad jos paprasčiausiai silpsta.

Apie ką jie mąsto?

Svarbiausias pagrindinio kelio į įtikinimą aspektas – ne informacija, bet reakcija, kurią ji sukelia žmogaus galvoje. Mūsų protas – ne viską sugerianti kempinė. Jei informacija sukelia palankią reakciją, mes ja patikime. Jei skatina ieškoti kontrargumentų – nepatikime.

Kas įspėtas, tas pasiruošęs atremti. Kokiomis aplinkybėmis randasi kontrargumentai? Viena iš jų yra perspėjimas, kad kažkas pabandys jus įtikinti. Jei savo šeimai norėtumėte pasakyti, kad ketinate nutraukti studijas, greičiausiai tikėtumėtės, kad šeimos nariai įkalbinės jus tęsti mokslą. Tad tikriausiai sudarytumėte kontrargumentų, atremiančių kiekvieną įmanomą jų argumentą, sąrašą.

Jonathanas Freedmanas ir Davidas Searsas (1965) pademonstravo, kaip sunku tokiu atveju įtikinti žmones. Jie perspėjo grupę vienos Kalifornijos valstijos vidurinės mokyklos moksleivių, kad šie netrukus išgirs pašnekesį tema „Kodėl paaugliams nereikėtų leisti vairuoti automobilio“. Perspėtieji liko ištikimi savo nuomonei. Kiti, neperspėtieji, ją pakeitė. Teismuose advokatai taip pat kartais perspėja prisiekusiuosius, kokius parodymus ketina pateikti kaltinimas. Eksperimentuose su tariamais prisiekusiaisiais parodyta, kad perspėjimas neutralizuoja neigiamą poveikį (Dolnik ir kiti, 2003).

Dėmesio atitraukimas silpnina gebėjimą pateikti priešingus argumentus. Žodinį įtikinimą taip pat galima sustiprinti nukreipiant dėmesį į kitus dalykus taip, kad sutrukdytume kontrargumentuoti (Festinger ir Maccoby, 1964; Keating ir Brock, 1974; Osterhouse ir Brock, 1970). Šis metodas dažnai taikomas politinėje reklamoje. Regimu vaizdu prikaustomas dėmesys, kad neanalizuotume žodžių. Ypač gerai veikia dėmesio atitraukimas, kai pateikiama nesudėtinga informacija (Harkins ir Petty, 1981; Regan ir Cheng, 1973). Kartais dėmesio atitraukimas trukdo apdoroti reklaminį skelbimą. Štai kodėl reklama, rodoma per smurtines ar seksualines televizijos programas, dažnai neįsimenama ir neturi jokio poveikio (Bushman, 2005; Bushman ir Bonacci, 2002).

„Būti perspėtam ir todėl pasirengusiam ... labai racionalu, jei mūsų įsitikinimai teisingi; tačiau jei įsitikinimai klaidingi, šis perspėjimas bei pasirengimas tik prisidės prie to, kad mūsų klaida bus nepataisoma.“

C. S. Lewis, *Screwtape Proposes a Toast*, 1965 („Siūlomas tostas“)

pažinimo poreikis
(*need for cognition*)
Motyvacija mąstyti ir analizuoti. Jį galima įvertinti pagal pritarimą tokiems teiginiams, kaip „abstraktaus mąstymo sąvoka man yra patraukli“, ir nepritarimą tokiems teiginiams, kaip „aš galvoju tiek, kiek privaloma.“

Nesuinteresuota auditorija remiasi šalutiniais signalais. Prisiminkime du įtikinimo būdus: pagrindinį – sisteminant ir mąstant, ir šalutinį – paremtą euristika. Kaip ir keliaujant per miestą: pagrindiniame kelyje tai pajudama iš vietos, tai vėl sustojama, kol protas analizuoja argumentus ir formuluoja atsakymus. O šalutinis kelias panašus į miestą lenkiantį greitkelį, kuriuo zvimbdami pasiekiame tikslą. Analitiškai mąstantys ir didelį **pažinimo poreikį** turintys žmonės mėgsta viską atidžiai apgalvoti; jie teikia pirmenybę pagrindiniam būdui (Cacioppo ir kiti, 1996). Tie, kurie „taupo“ savo protinius išteklius ir nepasižymi dideliu pažinimo poreikiu, reaguoja į tokius šalutinius signalus kaip kalbėtojo patrauklumas ir jauki aplinka.

Ši paprasta teorija – kad *labai svarbu, kokios mintys kyla reaguojant į gautą informaciją*, paskatino daryti įvairias prognozes, kurių daugumą patvirtino Petty, Cacioppo ir kiti (Axsom ir kiti, 1987; Harkins ir Petty, 1987; Leippe ir Elkin, 1987). Daugybė eksperimentų padėjo nustatyti, kas skatina mąstymą:

- *retoriniai klausimai*;
- *kelių oratorių dalyvavimas* (pavyzdžiui, leidžiant kiekvienam iš trijų oratorių pateikti po vieną argumentą, o ne vienam visus tris argumentus);
- skatinimas *pajusti atsakomybę* už informacijos įvertinimą arba jos perdavimą;
- *patogi kūno padėtis* priimant informaciją;
- pranešimo *pakartojimas*;
- *dėmesio sutelkimas*.

Tyrėjai taip pat nustatė, kad visiems šiems metodams galiojo viena bendra taisyklė: *skatinant mąstymą, svariai pateikta informacija yra dar įtaigesnė, o silpnai pateikta tampa* (dėl kontrargumentavimo) *dar mažiau įtikinanti.*

Ši teorija kelia ir kai kuriuos praktinius klausimus. Efektyviems kalbėtojams rūpi ne tik jų įvaizdis ir pateikiama informacija, bet ir galima klausytojų reakcija. Geriausi dėstytojai stengiasi priversti studentus aktyviai mąstyti. Jie pateikia retorinius klausimus, intriguojančius pavyzdžius ir kelia sudėtingas problemas. Visa tai skatina įsisavinti informaciją pagrindiniu būdu. Per paskaitas, kuriose mažiau skatinama aktyviai dalyvauti, galima patiems rinktis, kaip apdoroti informaciją. Kai galvojama apie dėstomą medžiagą ir argumentus, dalykas išmokstamas geriau.

Paskutiniosiomis 1980 metų prezidento rinkimų kampanijos, kurioje kandidatų galimybės buvo labai panašios, dienomis Ronaldas Reaganas veiksmingai vartojo retorinius klausimus, siekdamas palankiai nuteikti rinkėjus. Jo apibendrinantis pareiškimas per kandidatų į prezidentus debatus prasidėjo dviem įtikinamais retoriniais klausimais, kuriuos jis dažnai kartojo paskutinę rinkiminės kampanijos savaitę: „Ar dabar gyvenate geriau nei prieš ketverius metus? Ar dabar lengviau parduotuvėse nusipirkti tai, ko norite,

nei prieš ketverius metus?" Dauguma žmonių atsakė neigiamai, ir Reaganas, iš dalies dėl to, kad pasirinko pagrindinį įtikinėjimo kelią, laimėjo didesne nei buvo tikėtasi persvara.

APIBENDRINIMAS
Kokie yra įtikinėjimo elementai?

- Kas įtikinėjimą padaro veiksmingą? Mokslininkai nustatė keturis veiksnius: *pranešėją* (kas sako), *pranešimą* (kas sakoma), *kanalą* (sakymo būdą) ir *auditoriją* (kam sakoma).
- Gebantys įtikinti kalbėtojai priimami kaip pasitikėjimo verti ekspertai. Žmonės, kurie kalba nedvejodami, greitai, žiūrėdami žmonėms tiesiai į akis, yra įtaigesni. Taip pat įtaigesni ir nesuinteresuoti kalbėtojai. Patrauklus kalbėtojas taip pat atrodo įtaigus, kai kalbama apie skonį ir asmenines vertybes.
- Informacija savaime yra įtikinanti; susieta su maloniais potyriais, ji tampa dar įtikinamesnė. Būdami geros nuotaikos žmonės paprastai apsisprendžia daug nesvarstydami. Gąsdinanti informacija taip pat gali būti veiksminga, ypač jei jos gavėjas gali imtis apsisaugojimo veiksmų.
- Kiek informacija gali skirtis nuo auditorijos nuomonės, priklauso nuo pranešėjo patikimumo. O kuri informacija – vienpusė ar dvipusė – geriau įtikins, priklauso nuo keleto dalykų. Jei auditorija sutinka su informacija, neturi kontrargumentų, jei mažai tikėtina, kad vėliau ji svarstys priešingus teiginius, veiksmingiausi būna vienpusiai argumentai. Jei auditorija yra rafinuotesnė arba dar nesutinka su teiginiu, paveikiausia būna dvipusė informacija.
- Kai svarstomi du skirtingi klausimo aspektai, kurie argumentai pranašesni: pateikti pradžioje ar vėliau? Dažniausiai pastebimas pirmumo efektas. Jei pranešimus skiria laiko tarpas, ankstesnės informacijos poveikis sumažėja; jei sprendimas priimamas iš karto išgirdus antrąjį pranešimą, gali pasireikšti naujumo efektas.
- Kitas svarbus aspektas – informacijos pateikimo būdas. Paprastai veiksmingiausias būna tiesioginis kreipimasis. Tačiau kai informacija sudėtinga, veiksminga gali būti ir raštu pateikta informacija. O žiniasklaida gali būti veiksminga tada, kai klausimas nereikšmingas arba nežinomas.
- Ir galiausiai svarbu, kas gauna informaciją. Svarbus auditorijos amžius: jaunimas lengviau keičia savo nuostatas. Ką auditorija mąsto, girdėdama informaciją? Ar ji mąsto palankiai? Ar ji prieštarauja? Ar ji perspėta iš anksto?

Ekstremalus įtikinėjimas: kaip įdiegiami kultai?

Kokius įtikinėjimo ir masinio poveikio principus naudoja naujieji religiniai judėjimai („kultai")?

1997 metų kovo 22 Marshallas Herffas Applewhite ir 37 jo pasekėjai nusprendė, kad atėjo metas nusimesti savo kūnus – sielos „talpyklas" – ir šmurkštelėti į NSO (neatpažintą skraidantį objektą), sekantį paskui Halio-Bopo kometą, keliaujančią dangaus vartų link. Jie suvalgė pudingo arba obuolių padažo su fenobarbitaliu ir užgėrė šį „patiekalą" degtine, po to ant galvų užsimovė plastikinius maišelius, kad miegodami uždustų. Tą pačią dieną Ka-

nados prancūziškos srities Šv. Kazimiero kaime susprogo kotedžas, sukeldamas tikrą pragarą ir nusinešdamas penkių žmonių – paskutiniųjų iš 74 Saulės šventyklos ordino narių, nusižudžiusių Kanadoje, Šveicarijoje ir Prancūzijoje – gyvybes. Visi jie tikėjosi būsią perkelti į Sirijaus žvaigždę, esančią už devynių šviesmečių.

Daugeliui kyla klausimas: kas priverčia žmones atsisakyti senojo tikėjimo ir stoti į panašias sektas? Ar tokį keistą elgesį turėtume aiškinti asmenybės keistenybėmis? O gal jų patyrimas iliustruoja socialinės įtakos ir įtikinimo dinamiką?

Turėkime omenyje du dalykus. Visų pirma, ši analizė retrospektyvi. Joje įtikinimo principai naudojami kaip kategorijos, siekiant paaiškinti stulbinantį ir kartais nerimą keliantį socialinį reiškinį faktui įvykus. Antra, paaiškinus, *kodėl* žmonės kažkuo tiki, nieko nepasakoma apie šių įsitikinimų *teisingumą*. Logiškai tai jau kitas klausimas. Religijos psichologija gali paaiškinti, kodėl teìstas tiki į Dievą, o ateistas – ne, tačiau ji negali pasakyti, kuris iš jų yra teisus. Paaiškinę kokį nors įsitikinimą, jo nepašaliname. Tad jei kas nors nori paneigti įsitikinimus, sakydamas: „Tu tuo tiki, nes...“, galite prisiminti arkivyskupo Williamo Temple atsakymą į provokuojančią repliką („Esmė, arkivyskupe, tokia: jūs tikite tuo, kuo tikite, todėl, kad buvote šitaip auklėjamas“): „Gali būti. Tačiau faktas, kad todėl, jog buvote atitinkamai auklėtas, jūs tikite, kad aš tikiu tuo, kuo tikiu, nes buvau kitaip auklėtas“.

kultas (naujasis religinis judėjimas)
(*cult* [*new religious movement*])
Grupė, kuriai paprastai būdinga:
1) savitas ritualas ir tikėjimas, susijęs su jos pasišventimu dievybei arba žmogui,
2) atsiskyrimas nuo „piktos“ supančios kultūros ir
3) charizmatiškas lyderis.
(Sekta – priešingai – yra pagrindinės religijos šalutinis darinys.)

Per pastaruosius dešimtmečius išpopuliarėjo keletas **kultų**. Kai kurie socialiniai mokslininkai juos labiau linkę vadinti naujaisiais religiniais judėjimais: Suno Myungo Moono Susivienijimo bažnyčia, Jimo Joneso Tautos šventovė, Davido Koresho Dovydo šaka ir Marshallo Applewhite Dangaus vartai.

Suno Myungo Moono kultas yra krikščionybės, antikomunizmo ir paties Moono, kaip naujojo mesijo, šlovinimo mišinys, radęs pasekėjų visame pasaulyje. Atsiliepdami į Moono pareiškimą – „Mano noras privalo būti jūsų noras“, – daugelis žmonių pašventė save ir savo pajamas Susivienijimo bažnyčiai.

1978 metais pasaulį sukrėtė 914 Jimo Joneso pasekėjų, kartu su juo atkeliavusių į Gajaną iš San Francisko, savižudybės, įvykdytos pagal Joneso įsakymą, išgėrus vynuogių gėrimo, sumaišyto su trankvilizatoriais, nuskausminančiais vaistais ir mirtina kalio cianido doze.

1993 metais iš vidurinės mokyklos išmestas Davidas Koreshas panaudojo savo talentą įsiminti Šventąjį Raštą ir apkerėti žmones, užvaldydamas sektos, pasivadinusios Dovydo šaka (angl. *Branch Davidan*) pasekėjų dalį. Laikui bėgant, kulto nariai palaipsniui neteko pinigų bankuose ir kito turto. Koreshas taip paveikė vyrus, kad jie ėmė laikytis celibato, o pats miegojo su jų žmonomis bei dukromis ir 19 šių savo „žmonų“ įtikino, kad jos turi gimdyti jo vaikus. Kai apsupus kulto būstinę kilo susišaudymas, kurio metu žuvo šeši kulto nariai ir keturi federaliniai agentai, Koreshas savo pasekėjams pareiškė, kad jie netrukus mirsią ir kartu su juo pateksią tiesiai į dangų. Federaliniai

agentai tankais atakavo būstinę, tikėdamiesi vėliau paleisti ašarines dujas, tačiau puolimo pabaigoje 86 žmonės žuvo liepsnose, apėmusiose būstinę.

Marshallas Applewhite nereikalavo seksualinių paslaugų. Du kartus pašalintas iš muzikos mokytojo pareigų už homoseksualius ryšius su mokiniais, jis siekė pasišventimo išsikastruojant, ką padarė dar 17 kartu su Marshallu žuvusių vyrų, priklausiusių Dangaus vartų kultui (Chua-Eoan, 1997; Gardner, 1997). 1971 metais Applewhite susibičiuliavo su psichiatrinės ligoninės medicinos seserimi ir astrologe mėgėja Bonnie Lu Nettles, kuri charizmatišką Applewhite ėmė vaizduotis kaip kosmologinį kelią į „kitą lygmenį“. Aistringai melsdamasis, jis įtikino savo pasekėjus išsižadėti šeimų, sekso, narkotikų ir turtų, žadėdamas jiems kelionę kosminiu laivu į išsigelbėjimą.

Kaip tokie dalykai gali įvykti? Kas paskatina žmones šitaip besąlygiškai paklusti? Ar turėtume tai aiškinti charakterio savybėmis ir kaltinti aukas? Ar turėtume numoti į juos ranka kaip į patiklius pamišėlius arba bukus keistuolius? O gal jų elgseną galima paaiškinti mums jau žinomais konformizmo, paklusimo, disonanso, įtikinimo bei grupės įtakos principais ir laikyti juos tokiais pat kaip ir mes, nes mus taip pat veikia šios jėgos?

Nuostatas kuria elgsena

Kaip daug kartų buvo įrodyta 4 skyriuje, savanoriškus, viešus ar dažnai kartojamus įsipareigojimus žmonės paprastai paverčia vidiniais įsitikinimais. Atrodo, jog tai žino kultų lyderiai.

Klusnumas gimdo pritarimą

Naujieji atsivertėliai netrunka sužinoti, kad narystė kulto bendruomenėje nėra paprastas dalykas. Juos greitai paverčia aktyviais nariais. Kulto bendruomenės ritualai, agitacija ir lėšų rinkimas sutvirtina naujokų tapatumą. Kaip dalyvaujantieji socialinės psichologijos eksperimentuose pradeda tikėti tuo, ko liudininkais buvo (Aronson ir Mills, 1959; Gerard ir Mathewson, 1966), taip ir kulto naujokai tampa pasišventusiais tikėjimo skleidėjais. Juo didesnis asmeninis įsipareigojimas, juo didesnis poreikis jį pateisinti.

„Kojos tarpduryje“ reiškinys

Kaip mus skatina įsipareigoti? Tai retai būna staigus ir sąmoningas sprendimas. Nėra taip, kad žmogus imtų ir nuspręstų: „Man atsibodo tradicinė religija. Susirasiu kitą“. Ir verbuotojai neprieina gatvėje prie žmogaus ir nesako: „Sveikas, aš esu munistas. Gal nori prie mūsų prisijungti?“ Verbavimo strategijoje taikomas „kojos tarpduryje“ principas. Susivienijimo bažnyčios verbuotojai pasikviečia žmones pietų, po to savaitgalį šiltai pabendrauti ir padiskutuoti apie gyvenimą. Per savaitgalių išvykas jie skatina dalyvius kartu dainuoti, įsijungti į bendrą veiklą ir diskusijas. Vėliau potencialūs atsivertė-

liai raginami užsirašyti į ilgiau trunkančius mokymus išvykose. Naujoko veikla tampa vis aktyvesnė, kol galiausiai jis įpareigojamas rinkti pinigines aukas ir bandyti atversti kitus.

Įstojus į kultą, iš pradžių piniginės aukos būna savanoriškos, vėliau – privalomos. Jimas Jonesas iš naujų kulto narių reikalavo 10 proc. pajamų dydžio aukų, tačiau netrukus reikalavimai išaugdavo iki 25 proc. Galiausiai jis įsakė kulto nariams atiduoti viską, ką turi. Darbo krūvis taip pat nuolat didėjo. Buvusi kulto narė Grace Stoen prisimena šią progresiją:

> Niekas niekada nebuvo daroma drastiškai. Dėl to Jimui Jonesui pavyko tiek daug išpešti. Pamažu reikėjo kažko atsisakyti, vėliau palengva atiduoti vis daugiau, tačiau visada tai buvo daroma labai palengva. Tai stulbino, nes kartais atsisėsdavai ir pasakydavai sau: „Nieko sau, aš tiek daug atsisakiau. Aš labai daug atiduodu". Tačiau jis tai darydavo taip iš lėto, kad įtikinėdavai save: „Aš nuėjau jau taip toli, tad, po galais, koks gi skirtumas?" (Conway ir Siegelman, 1979, p. 236)

Įtikinimo elementai

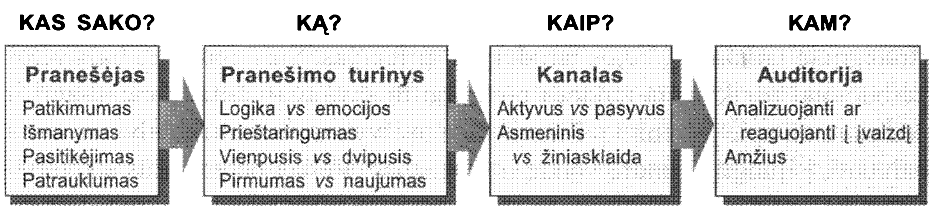
Kultų naudojamą įtikinėjimą taip pat galime analizuoti, naudodamiesi šiame skyriuje aptartais veiksniais (kurie apibendrinti 7.9 pav.): *kas* (pranešėjas) *ką* (pranešimas) *kam* (auditorija) pasakė.

Pranešėjas

Sėkmingai veikiantys kultai turi charizmatiškus lyderius – žmones, kurie pritraukia ir nukreipia narius. Kaip ir įtikinėjimo eksperimentuose, veiksmingas pranešėjas – tai toks žmogus, kurį auditorija laiko išmanančiu ir patikimu, pavyzdžiui, toks kaip „tėvas" Moonas.

Jimas Jonesas, siekdamas įgyti pasitikėjimą, demonstruodavo „aiškiaregystę". Atėję į bažnyčią naujokai prieš pamaldas turėdavo prisistatyti. Po to vienas iš Joneso padėjėjų greitai paskambindavo į naujoko namus ir prisistatydavo: „Sveiki. Mes atliekame apklausą ir norėtume užduoti keletą klausimų". Vienas iš buvusių bendruomenės narių prisimena, kaip per pamaldas Jonesas kreipdavosi į naujoką pavarde:

> Ar esate mane kada nors prieš tai matęs? Ką gi, jūs gyvenate ten ir ten, jūsų telefono numeris toks ir toks, jūsų svetainėje stovi tokie ir tokie baldai, o ant sofos tokia ir tokia pagalvė... Dar kartą klausiu, ar prisimenate, kad kada nors būčiau buvęs jūsų namuose? (Conway ir Siegelman, 1979, p. 234).



7.9 PAVEIKSLAS
Kintamieji, darantys poveikį įtaigiam komunikavimui
Realiame gyvenime šie kintamieji gali tarpusavyje sąveikauti; vieno kintamojo poveikis gali priklausyti nuo kito kintamojo.

Pasitikėjimas – kitas patikimumo aspektas. Kultų tyrinėtoja Margaret Singer (1979) pastebėjo, kad vidurinės klasės baltaodžius jaunuolius lengviau užverbuoti, nes jie patiklesni. Jiems trūksta žemesnės klasės atstovų (kurie žino, kaip atsispirti sukčiams) „gatvės išminties" ir aukštesnės klasės jaunuolių (kuriuos nuo vaikystės lydi perspėjimai, kad saugotųsi vaikų pagrobėjų) atsargumo. Daugelį religinių judėjimų bendruomenių narių užverbavo draugai arba giminės, žmonės, kuriais jie pasitikėjo (Stark ir Bainbridge, 1980).

Pranešimas

Gyvai, emocingai pateikta informacija ir šiluma bei palankumas, kuriais grupė apgaubia vienišus ar prislėgtus žmones, gali turėti stulbinamą poveikį: pasitikėk mokytoju, įsiliek į mūsų šeimą; mes žinome „vienintelį teisingą" atsakymą. Žinia skelbiama įvairiais kanalais: per paskaitas, diskutuojant mažose grupėse ir darant tiesioginį socialinį spaudimą.

Auditorija

Dažniausiai verbuojami jauni – iki 25 metų amžiaus žmonės, kurie yra dar palyginti atviri ir kurių nuostatų bei vertybių sistema dar gerai nesuformavusi. Vieni jų, pavyzdžiui, Jimo Joneso pasekėjai, yra menkesnio išsilavinimo, jiems patinka paprasti pamokymai ir jie nesugeba pateikti prieštaringų argumentų. Tačiau daugumos kultų bendruomenių nariai yra išsilavinę vidurinės klasės atstovai, kurie susižavėję idealais nepastebi juose slypinčių prieštaravimų ir to, kad raginantieji būti nesavanaudiškais patys yra godūs, kad apsimeta besirūpiną kitais, o iš tiesų yra abejingi.

Potencialūs atsivertėliai dažniausiai būna atsidūrę gyvenimo kryžkelėje, išgyvena asmeninę krizę, atostogauja arba būna toli nuo namų. Jie turi poreikių; kulto išpažinėjai siūlo jiems atsakymus (Lofland ir Stark, 1965; Singer, 1979). Gail Maeder įstojo į Dangaus vartų judėjimą po to, kai bankrutavo jos medvilninių marškinėlių parduotuvė. Davidas Moore įstojo į kultą būdamas 19 metų, ką tik baigęs mokyklą ir ieškodamas savo gyvenimo kelio. Socialinių ir ekonominių suiručių laikotarpiai ypač parankūs tiems, kurie sumaištyje gali parodyti tariamai paprastą prasmę (O'Dea, 1968; Sales, 1972).

Dauguma savižudžių sprogdintojų Viduriniuose Rytuose (ir kitur – Malyje, Madride, Londone) buvo jauni vyrai, iš paauglystės pereinantys į suaugystę. Kaip ir kitus kulto narius, juos valdo religinėmis tiesomis besivadovaujantys veikėjai, diegiantys jaunuoliams mintį, kad jie yra „gyvieji kankiniai", kad susinaikindami pelnys amžiną palaimą ir didvyrio šlovę. Patvirtindamas atsižadąs savo gyvybės, kiekvienas kandidatas viešai įsipareigoja – parašo testamentą, atsisveikinimo laiškus, įrašo atsisveikinimą vaizdo juostoje. Psichologinis tokių veiksmų poveikis – jausmas, kad kelio atgal nėra (Kruglanski ir Golec de Zavala, 2005). Visa tai paprastai vyksta santykinai izoliuotose mažose patalpose, kur grupė įdiegia aistringą neapykantą priešui.

Grupės poveikis

Kultai taip pat iliustruoja tai, kas bus mūsų kito skyriaus tema: grupės poveikį jos narių požiūriams bei elgsenai. Kultas paprastai atskiria narius nuo jų ankstesnių socialinės paramos sistemų ir izoliuoja kartu su kitais kulto nariais. Tada gali įvykti tai, ką Rodney Starkas ir Williamas Bainbridge (1980) vadina „socialine implozija“: išoriniai ryšiai silpsta tol, kol grupės socialiai susitraukia į vidų, ir kiekvienas žmogus bendrauja tik su kitais grupės nariais. Atskirti nuo šeimos narių ir ankstesnių draugų, šie žmonės praranda galimybę išgirsti kitokią nuomonę. Dabar grupė formuoja tapatumą ir apibrėžia realybę. Kadangi už prieštaravimus kulto vadovai pyksta arba baudžia, tariamas vieningumas padeda išsklaidyti abejonių likučius. Be to, stresas ir emocinis sužadinimas siaurina dėmesio lauką, padarydamas bendruomenės narius „imlesnius abejotiniems argumentams, socialiniam spaudimui ir pagundai menkinti nepriklausančius grupei“ (Baron, 2000).

Marshallas Applewhite ir Bonnie Nettles (1985 metais mirusi nuo vėžio) iš pradžių įkūrė grupę, kurios nariai tebuvo jiedu, sutvirtindami vienas kito nenormalų mąstymą – tokį reiškinį psichiatrai vadina *folie à deux* (dviguba beprotybė – pranc.). Kai prie jų prisijungė kiti žmonės, grupės socialinė izoliacija sudarė sąlygas keistam mąstymui vystytis. Kaip rodo diskusijos apie sąmokslo teoriją internete (Dangaus vartų kultas sumaniai naudojosi internetu, verbuodamas naujus narius), virtualios grupės gali skatinti paranoją.

Šių metodų – įsipareigojimų didinimo, įtikinėjimo ir grupės izoliacijos – galia nėra neribota. Susivienijimo bažnyčia užverbuodavo mažiau nei vieną iš 10 apsilankiusių jų seminaruose (Ennis ir Verrilli, 1989). Dauguma įstojusiųjų į Dangaus vartų kultą prieš minėtą lemtingą dieną jį paliko. Davidas Koreshas valdė derindamas įtikinėjimą su gąsdinimu ir smurtu. Kai Jimo Joneso reikalavimai tapo ekstremalesni, jis taip pat vis dažniau turėjo griebtis bauginimų. Jis gąsdino fiziniu susidorojimu su tais, kurie palikdavo bendruomenę, mušė už neklusnumą ir naudodavo narkotikus, siekdamas neutralizuoti linkusius ginčytis narius. Savo veiklos pabaigoje jis ne tik žalojo protus, bet ir naudojo fizinį smurtą.

Kai kurios kultų naudojamos poveikio technikos panašios į tas, kurias naudoja priimtinesnės, visuotinai pripažintos grupės. Pavyzdžiui, budistų ir katalikų vienuolynuose gyvena giminingų sielų atsiskyrėliai. Studentų draugijų nariai sako, kad pradinis galimų kandidatų „bombardavimas meile“ primena jų pačių „veržlųjį“ laikotarpį. Draugijų nariai perspektyvius naujokus apgaubia dėmesiu ir priverčia juos pasijusti ypatingais. Priesaikos laikotarpiu naujieji nariai šiek tiek izoliuojami, atskiriami nuo ankstesnių draugų, kurie nesutiko duoti priesaikos. Jie studijuoja savo naujosios grupės istoriją bei taisykles. Jie kenčia ir aukoja grupei savo laiką. Iš naujųjų narių reikalaujama paklusti visiems grupės reikalavimams. Viso to rezultatas – naujas draugijos narys.

Tai, kas čia pasakyta, taip pat galioja ir terapinėms grupėms, kuriose gydoma priklausomybė nuo alkoholio ir narkotikų. Intensyvios savipagalbos

grupės suformuoja darnų „socialinį kokoną“, pasižymi stipriai išreikštais įsitikinimais ir savo grupės nariams daro didelę įtaką (Galanter, 1989, 1990).

Kita konstruktyvaus įtikinėjimo sritis yra konsultavimas bei psichoterapija, kurią socialinio konsultavimo ir psichologijos ekspertas Stanley Strongas laiko „taikomosios socialinės psichologijos sritimi“ (1978, p. 101). Kaip ir Strongas, psichiatras Jerome Frankas (1974, 1982) prieš daugelį metų pripažino, kad norint pakeisti žalingas nuostatas bei elgseną, reikia pasitelkti įtikinėjimą. Frankas pastebėjo, kad psichoterapija, panašiai kaip kultai ir aktyvios savipagalbos grupės, 1) suteikia palaikančius, patikimus socialinius ryšius, 2) demonstruoja kompetenciją ir teikia viltį, 3) logiškai ar mitologiškai paaiškina įvairius patiriamus sunkumus, parodo naują perspektyvą ir 4) siūlo ritualus bei mokymosi patirtį, kurie žada naujus ramybės ir laimės išgyvenimus.

Studentų ir studenčių klubus, savipagalbos grupes ir psichoterapiją pavyzdžiais pasirinkau ne todėl, kad juos sumenkinčiau, o kad pailiustruočiau dvi išvadas. Pirma, jei naujuosius religinius judėjimus aiškiname lyderio mistine galia ar ypatingu pasekėjų bejėgiškumu, galime padaryti klaidingą išvadą, jog esame atsparūs socialinio valdymo metodams. Iš tiesų įvairios grupės – ir nesuskaičiuojama daugybė politinių lyderių, ugdytojų ir kitų įtikinėtojų – sėkmingai taiko daugelį šių metodų. Mokymą ir doktrinos brukimą, švietimą ir propagandą, atvertimą ir prievartą, psichoterapiją ir proto kontrolę skiria tik neryški riba.

Antra, tai, kad Jimas Jonesas ir kiti kultų lyderiai piktam panaudojo įtikinėjimą, nereiškia, kad įtikinėjimas pats savaime yra blogas dalykas. Branduolinę energiją galima panaudoti ir namams apšviesti, ir miestams nuo žemės paviršiaus nušluoti. Seksualinė energija leidžia džiaugtis pasiaukojančia meile arba išnaudoti žmones, siekiant egoistinio pasitenkinimo. Įtikinėjant galima ir suteikti žinių, ir apgaudinėti. Žinodami, kad šios jėgos gali būti panaudotos piktam, privalome būti budrūs ir neleisti jų naudoti amoraliais tikslais. Tačiau šios jėgos pačios savaime nėra nei blogos, nei geros; ar jų poveikis bus konstruktyvus, ar destruktyvus, priklauso nuo to, kaip mes jas naudojame. Pripažinti įtikinėjimą netinkamu tik todėl, kad jį galima panaudoti apgaudinėjimui, yra tas pat, kaip patį valgymą pripažinti netinkamu, nes galima apsiryti.

APIBENDRINIMAS
Ekstremalus įtikinėjimas: kaip įdiegiami kultai?

Religinių kultų sėkmė atskleidžia, kaip vyksta įtikinėjimo procesas ir kokia jo poveikio galia. Atrodo, kad kultų sėkmę lemia trys svarbiausi metodai:

- įsipareigojančio elgesio skatinimas (aprašytas 4 skyriuje),
- veiksmingų įtikinėjimo principų (aprašytų šiame skyriuje) taikymas,
- kultų narių izoliavimas bendraminčių grupėse (jas aptarsime 8 skyriuje).

Kaip galima atsispirti įtikinėjimui?

Išnagrinėję „įtikinėjimo ginkluotę", aptarkime priešinimosi jam taktikas. Kaip paruošti žmones, kad jie pajėgtų atsispirti nepageidaujamam įtikinėjimui?

Kovos menų treneriai gynybinių pozicijų, smūgio nukreipimo ir gynybos technikoms įsisavinti skiria tiek pat laiko, kiek ir mokymui pulti. „Socialinės įtakos kovos lauke", – pastebi Bradas Sagarinas ir jo bendradarbiai (2002), – mokslininkai didesnį dėmesį sutelkė į puolimą naudojant įtikinimą, nei į gynybą. Patikima natūraliai, tvirtina Danielis Gilbertas ir jo bendradarbiai (1990, 1993). Sutikti su įtaigiai pasakomais dalykais lengviau nei jais suabejoti. Suprasti tvirtinimą (pavyzdžiui, kad grafitiniai pieštukai pavojingi sveikatai) reiškia *patikėti* – bent jau laikinai, kol aktyviai nepaneigiamas pradinis nesąmoningas pritarimas. Jei dėmesį blaškantis įvykis trukdo paneigti tvirtinimą, pritarimas išlieka ilgiau.

Tačiau pasitelkus logiką, informaciją bei suinteresuotumą, atsispirti melui galima. Jei dėl patikimumo auros remontininko uniforma ir daktaro titulas mus paveikia akimoju, galime dar kartą pagalvoti, kaip esame įpratę reaguoti į autoritetą. Prieš skirdami laiką ar pinigus, galime pasistengti gauti daugiau informacijos. Galime abejoti tuo, ko nesuprantame.

Asmeninio įsipareigojimo sustiprinimas

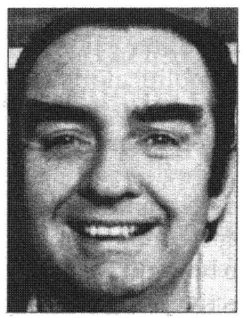
6 skyriuje buvo pateiktas kitas pasipriešinimo būdas. Prieš susiremdami su kitų žmonių nuomone, viešai įsipareigokite dėl savo pozicijos. Gindami savo įsitikinimus, nebūsite tokie imlūs (o gal reikėtų sakyti – ne tokie atviri?) tam, ką sako kiti. Imitaciniuose civiliniuose teismo procesuose neoficialus prisiekusiųjų nuomonės tyrimas gali skatinti tvirčiau laikytis išsakytų pozicijų, dėl to prisiekusieji dažniau atsiduria aklavietėje.

ką slepia moksliniai tyrimai

Williamas McGuire apie nuostatos stiprinimą

Turiu prisipažinti, kad, atlikdamas šį imunizacijos darbą, jaučiausi kaip ponas Teisuolis, nes tyriau, kaip galima padėti žmonėms priešintis bandymams jais manipuliuoti. Po to, kai buvo paskelbti mūsų tyrimų rezultatai, paskambino vienas reklamos vadovas ir pasakė: „Labai įdomu, profesoriau. Su malonumu apie tai perskaičiau". Gana tiesiai jam atsakiau: „Labai malonu tai girdėti, tačiau iš tiesų aš esu priešingoje pusėje. Jūs stengiatės įtikinti žmones, o aš bandau juos išmokyti priešintis". „Ak, nemenkinkite savęs, profesoriau, – atsakė vadovas. – Jūsų pasiekimus mes galime panaudoti mažindami konkurentų reklamos poveikį". Ir iš tiesų, pasidarė beveik įprasta, kad reklamuotojai paminėtų kitų prekių pavadinimus ir sumenkintų jų reklaminius teiginius.

Williamas McGuire,
Jeilio universitetas



Įsitikinimų išbandymas

Kaip galime skatinti žmones įsipareigoti laikytis savo įsitikinimo? Remdamasis savo eksperimentais, Charlesas Kiesleris (1971) pasiūlė vieną būdą: švelniai užpulti jų poziciją. Kiesleris pastebėjo, kad kai įsitikinę dėl savo nuomonės žmonės priverčiami reaguoti veikiant pakankamai stipriai, bet nesiekiant priblokšti, jų nuomonė stiprėja. Štai ką aiškino Kiesleris: „Kai užsipuolate įsitikinusius žmones ir jūsų puolimas ne itin stiprus, jūs skatinate juos elgtis dar ekstremaliau, ginant savo ankstesnes nuomones. Tam tikra prasme jų įsipareigojimas laikytis įsitikinimo išplečiamas, nes daugėja veiksmų, atitinkančių jų įsitikinimą“ (p. 88). Gal galite prisiminti tokį ginčo momentą, kai suinteresuotieji ėmėsi retorikos, pereidami į vis ekstremalesnę poziciją.

Kontrargumentai

Yra antra priežastis, dėl kurios švelnus išpuolis gali sukelti pasipriešinimą. Kaip ir skiepai nuo ligų, net silpni argumentai skatina ieškoti kontrargumentų ir, puolimui sustiprėjus, jais pasinaudoti. Williamas McGuire (1964) tai pastebėjo atlikdamas daugelį eksperimentų. McGuire kėlė tokį klausimą: ar galima žmones „paskiepyti“ nuo įtikinėjimo panašiai kaip skiepijama nuo virusų? Ar egzistuoja toks dalykas kaip **nuostatos stiprinimas**? Ar galime sustiprinti protinę apsaugą žmonių, išauklėtų „ideologinėje aplinkoje be mikrobų“, t. y. turinčių nesugriaunamus įsitikinimus? Ir ar būtų galima juos „paskiepyti“ nuo būsimų įtikinėjimų, suteikus nedidelę dozę šiems įsitikinimams grėsmę keliančios informacijos?

nuostatos stiprinimas (*attitude inoculation*) Lengvas žmonių nuostatų puolimas, kad stipresnių puolimų atveju jie turėtų priemonių šiems išpuoliams atremti.

Būtent šitaip McGuire ir padarė. Jis pasirinkdavo tokio tipo žinomas tiesas kaip: „Jei tik įmanoma, kaskart pavalgius patariama valyti dantis“, po to pademonstruodavo, kaip šias nuvalkiotas tiesas galima sukritikuoti (pavyzdžiui, buvo teigiama, jog gausu autoritetingų įrodymų, kad per dažnai valant dantis galima pažeisti dantenas). Tačiau jei prieš atakuojant įsitikinimus žmonės būna „imunizuoti“ nedideliais išpuoliais, *ir* jei perskaito arba parašo nedidelį kontrargumentuojantį rašinį, jie daug geriau geba priešintis rimtesniam išpuoliui.

Robertas Cialdinis ir jo bendradarbiai (2003) sutinka, kad tinkami kontrargumentai – puikus priešinimosi įtikinėjimui būdas, tačiau svarsto, kaip juos surasti, kai reikia reaguoti į oponentą, ypač jei šis (kaip dauguma šiuolaikinių politinių veikėjų) turi milžinišką finansinį pranašumą. Jų manymu, atsakymas yra gynyba naudojant „nuodų parazitą“ – nuodai (svarūs kontrargumentai) derinami su parazitu (ženklais, primenančiais šiuos argumentus, pamačius oponento reklamą). Cialdinio ir jo kolegų atliekamų tyrimų dalyviams parodyta žinoma politinė reklama įtikindavo mažiau, jei jie prieš tai būdavo pamatę reklamos kopiją su antireklamos elementais. Tai sėkmingai taiko, pavyzdžiui, prieš rūkymą nukreipta reklama, reklaminiame „Marlboro Man“ klipe rūsčios gamtos fone vaizduodami... kosėjantį ir nukaršusį kaubojų.

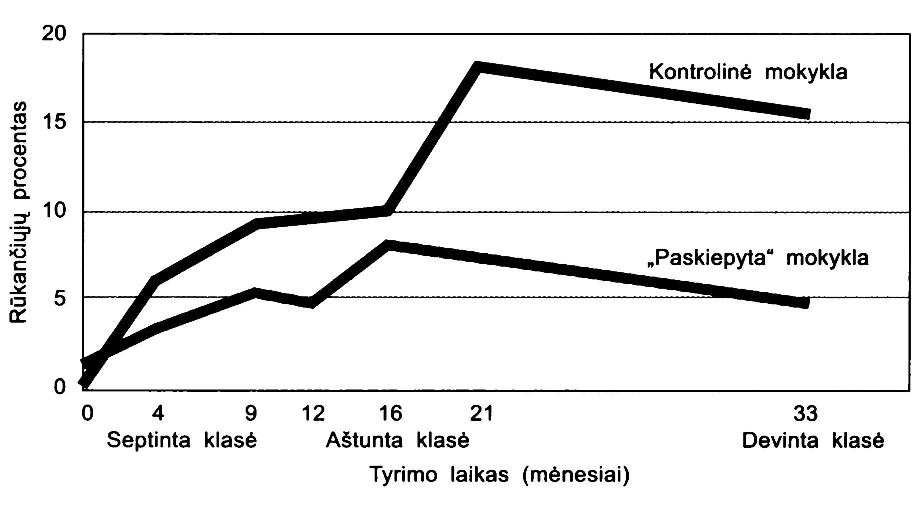
Pritaikomumas: inokuliacijos (nuostatų stiprinimo) programos

Ar nuostatų stiprinimas iš tiesų gali padėti žmonėms pasiruošti priešintis nepageidaujamam įtikinėjimui? Taikomieji rūkymo prevencijos ir vartotojų švietimo tyrimai teikia vilčių.

Vaikų apsauga nuo bendraamžių spaudimo rūkyti

Alfredo McAlisterio (1980) vadovaujama mokslininkų grupė patikėjo aukštesnių klasių moksleiviams sustiprinti septintokų atsparumą bendraamžių spaudimui rūkyti ir pademonstravo, kaip galima praktiškai pritaikyti laboratorinių tyrimų duomenis. Pasipriešinti reklamai, teigiančiai, jog rūko nepriklausomos moterys, septintokai buvo mokomi šitaip: „Jei ji priklausoma nuo tabako – ji nėra nepriklausoma“. Taip pat jie kūrė imprivizacijas, kuriose moksleiviai, pavadinti „viščiukais“ už tai, kad atsisako cigaretės, turėdavo atsakyti maždaug šitaip: „Būčiau tikras viščiukas, jei rūkyčiau tik dėl to, kad tau padaryčiau įspūdį“. Iš tokiuose užsiėmimuose dalyvavusių septintokų ir aštuntokų perpus mažiau pradėjo rūkyti, palyginti su kitos mokyklos „neskiepytais“ mokiniais, nors ir vienu, ir kitu atveju rūkančių tėvų buvo tiek pat (žr. 7.10 pav.).

Kitos mokslininkų grupės patvirtino, kad nuostatų stiprinimo procedūros, ypač jei jas kartais papildo kitų įgūdžių mokymas, mažina rūkančių paauglių skaičių (Botvin ir kiti, 1995; Evans ir kiti, 1984; Flay ir kiti, 1985). Daugumoje naujų tyrimų pabrėžiama priešinimosi socialiniam spaudimui strategija. Vieno tyrimo metu šeštos–aštuntos klasių moksleiviams buvo rodomi filmai, kuriuose arba buvo raginama nerūkyti, arba pateikiama informacija apie rūkymą. Tuo pat metu moksleiviai vaidino situacijas, kai reikėdavo atsisakyti cigaretės moksleivių pasiūlytais būdais (Hirschman ir Leventhal,



7.10 PAVEIKSLAS

Mokykloje, kurioje buvo atliktas „skiepijimas“ nuo rūkymo, rūkančiųjų buvo kur kas mažiau nei kontrolinėje, kurioje buvo taikomas tradicinis švietimas apie rūkymo žalą.

Šaltinis: McAlister ir kiti, 1980; Telch ir kiti, 1981.

1989). Praėjus pusantrų metų, iš tų, kurie žiūrėjo nerūkyti raginančius filmus, rūkyti pradėjo 31 proc. moksleivių. Iš tų, kurie atliko cigaretės atsisakančiųjų vaidmenis, rūkyti pradėjo tik 19 proc. moksleivių.

Apie rūkymo ir narkotikų žalą aiškinančiose programose taip pat taikomi ir kiti įtikinėjimo būdai. Informacijai perteikti pasitelkiami patrauklūs bendraamžiai. Jie skatina moksleivius patiems viską įvertinti („Štai apie ką galėtum pamąstyti"), priverčia juos viešai papasakoti apie savo nuostatas (logiškai nusprendžiant nerūkyti ir paskelbiant savo sprendimą, klasės draugams nurodant apsisprendimo priežastis). Kai kurioms iš šių rūkymo prevencijos programų tereikia nuo dviejų iki šešių akademinių valandų, ir jose naudojama iš anksto paruošta spausdinta bei vaizdinė medžiaga. Šiandien bet kuri mokykla ar mokytojas, norintis naudoti socialinį-psichologinį rūkymo prevencijos metodą, tai gali padaryti lengvai, nebrangiai ir tikėtis, kad labai sumažės rūkalių skaičius ir jiems gydyti reikalingos išlaidos.

Vaikų apsauga nuo reklamos įtakos

Airija, Belgija, Danija, Graikija, Italija ir Švedija riboja reklamą vaikams, o kitos Europos šalys ketina tai padaryti (McGuire, 2002). Jungtinėse Valstijose, pastebi Robertas Levine savo knygoje *The Power of Persuasion: How We're Bought and Sold* („Įtikinėjimo galia: kaip mus nuperka ir parduoda"), vienas vaikas per metus mato per 10 000 reklaminių intarpų. „Prieš du dešimtmečius, – rašo Levine, – vaikai pieno gėrė du kartus daugiau nei limonado. Dėl reklamos dabar šis santykis tapo atvirkštinis" (2003, p. 16).

Rūkaliai dažnai dar paauglystėje pasirenka „mėgstamas cigaretes", – buvo rašoma bendrovės *Philip Morris*, vienos iš pagrindinių tabako reklamos, kuriai per metus išleidžiama 11,2 milijardo dolerių, ataskaitoje (FTC, 2003). „Šių dienų paauglys – tai potencialus klientas rytoj, ir didžioji dauguma rūkalių pirmą kartą užsirūkė dar paauglystėje" (Lichtblau, 2003). Tai paaiškina, kodėl kai kurios cigarečių ir nerūkomojo tabako bendrovės agresyviai veržiasi su reklamomis į universitetus, remdamos vakarėlius, siūlydamos cigaretes nemokamai (paprastai ten, kur studentai vartoja alkoholį). Visa ši veikla – tai dalis 12,5 milijardo vertės nikotino rinkodaros programos „pradedantiesiems" rūkaliams (Farrell, 2005).

Tikėdamiesi apriboti reklamos įtaką, mokslininkai tyrė, kaip padėti vaikams susikurti imunitetą televizijos reklamos poveikiui. Šiuos tyrimus iš dalies paskatino studijos, atskleidusios, kad vaikai, ypač nuo 8 iki 11 metų, 1) nepajėgia atskirti reklamos nuo eilinės laidos ir nesuvokia reklamos tikslo įtikinti, 2) beatodairiškai pasitiki televizijos reklama, 3) geidžia reklamuojamų gaminių ir įkyriai prašo tėvų, kad juos nupirktų (Adler ir kiti, 1980; Feshbach, 1980; Palmer ir Dorr, 1980). Atrodo, jog vaikai yra reklamuotojo svajonė: patiklūs, pažeidžiami, jiems lengva parduoti.

„Mano vaikai apskritai atsisako valgyti bet ką, ko nematė per televiziją."
Erma Bombeck

Pasitelkusios šiuos duomenis, piliečių grupės kreipėsi į tokių produktų reklamuotojus (Moody, 1980): „Kai prityręs reklamos skelbėjas išleidžia mi-

„Kai kalbama apie orientavimąsi į vaikus, mes, *General Mills* bendrovė, sekame *Procter and Gamble* modeliu: „nuo lopšio iki kapo"... Esame įsitikinę, kad klientus reikia pritraukti anksti ir išlaikyti juos visą gyvenimą."

Wayne Chilicki, *General Mills* (citata iš Motherhood Project, 2001)

lijonus, kad nepatyrusiems, patikliems vaikams parduotų žalingus sveikatai gaminius, tokį dalyką galima pavadinti tik eksploatavimu". „Motinų pareiškime reklamuotojams" (Motherhood Project, 2001) gausus Amerikos motinų susivienijimas išreiškė štai tokį pasipiktinimą:

> Mums vaikai yra neįkainojama dovana. Jums jie yra klientai, o vaikystė – tai „rinkos segmentas", kurį reikia išnaudoti ... Nuolat peržengdami ribą tarp vartotojo poreikių *patenkinimo* ir jų *sukūrimo*, būrys jūsų išsilavinusių ir kūrybingų ekspertų studijuoja, analizuoja, įtikinėja ir manipuliuoja mūsų vaikais ... Pagrindiniai jūsų pranešimai skelbia: „Tu šiandien nusipelnei pertraukos." „Daryk taip, kaip tau patinka." „Vadovaukis savo instinktais. Patenkink savo troškulį." „Tiesiog imk ir padaryk." „Ribų nėra." „Jauti poreikį?" Tokie kreipiniai atspindi reklamos esmę: gyvenime svarbiausia būti savanaudžiui, materialistui ir tuojau pat pajusti pasitenkinimą.

Kitoje barikadų pusėje – tie, kurie turi komercinių interesų ir tvirtina, kad reklama leidžia skiepyti vartotojo įgūdžius ir, dar svarbiau, išlaikyti televizijoms vaikų programas. Jungtinių Valstijų federacinė prekybos komisija, mėgindama spręsti, ar reikia įvesti naujus sveikatai kenksmingų maisto produktų reklamos per televiziją bei jaunesnio amžiaus žiūrovams rodomų filmų apribojimus, ir spaudžiama mokslininkų bei politikų, laikėsi „aukso vidurio" taisyklės.

Tuo tarpu mokslininkai kėlė klausimą, ar galima išmokyti vaikus atsispirti apgaulingai reklamai. Vieno tokio tyrimo metu Normos Feshbach (1980; Cohen, 1980) vadovaujami mokslininkai mažoms Los Andželo srities pradinių mokyklų moksleivių grupėms pravedė tris pusvalandines pamokas, kuriose analizavo televizijos reklamą. Vaikai buvo mokomi atsparumo reklamai ją stebint ir aptariant. Pavyzdžiui, parodžius žaislo reklamą, jis tuojau pat būdavo paduodamas vaikams, siūlant su juo atlikti tą patį, ką jie matė reklamoje. Toks patyrimas padėjo vaikams realistiškiau suprasti reklamą.

Vartotojų užtarėjai baiminasi, kad vien atsparumo formavimo gali nepakakti. Geriau išgryninti orą nei dėvėti dujokaukes. Tėvai skundžiasi, kad vaikams skirtos prekės reklamuojamos ir išdėliojamos žemutinėse parduotuvių lentynose, kur vaikai juos greičiau pamato, ima ir įkyriai prašo nupirkti, kol pavargę tėvai nusileidžia. Todėl, ragina „Motinų kodeksas reklamos skelbėjams", reikia uždrausti reklamą mokyklose, jaunesniems nei 8 metų vaikams ir paaugliams skirtuose filmuose bei programose, taip pat reklamą, „skatinančią [vaikų ir paauglių] egoizmą ir orientaciją į greitą [poreikių] patenkinimą" (Motherhood Project, 2001).

Išvados apie nuostatų stiprinimą

Turimų įsitikinimų įtvirtinimas turbūt nėra geriausias būdas priešintis „smegenų plovimui". Jei tėvai nerimauja, kad jų vaikai gali tapti kulto nariais, jie turėtų paaiškinti jiems apie įvairius kultus ir išmokyti pateikti kontrargumentus.

Dėl tos pačios priežasties tikybos mokytojai turi stebėti, kad bažnyčiose bei mokyklose nesusidarytų „sterili ideologinė aplinka". Įveikta ataka veikiau sustiprins įsitikinimus nei juos sugriaus, ypač jei grėsmę keliančią informaciją galima išnagrinėti kartu su bendraminčiais. Kultai taiko šį principą, perspėdami savo narius, kaip šeimynykščiai bei draugai puls šiuos jų naujus įsitikinimus. Kai pateikiami laukiami argumentai, kulto narys jau būna paruošęs kontrargumentus.

Kita išvada ta, kad įtikinėtojui nesėkmingas argumentas gali būti blogiau nei nieko nedarymas. Ar suprantate kodėl? Atmetusieji argumentą tampa atsparūs naujai galimai informacijai. Vieno eksperimento metu Susan Darley ir Joelas Cooperis (1972) pasiūlė studentams parašyti rašinį, propaguojantį griežtas aprangos normas. Kadangi tai prieštaravo studentų pozicijai ir rašinius buvo ketinama skelbti, jie visi nusprendė *nerašyti* rašinio – net ir tie, kuriems už tai buvo pasiūlytas atlygis. Atsisakius pinigų, studentų kraštutinė nuomonė ir įsitikinimas dėl per griežtų reikalavimų aprangai dar labiau sustiprėjo. Atvirai prieš griežtus reikalavimus pasisakę studentai ėmė intensyviau priešintis šioms taisyklėms. Atmetusieji raginimus mesti rūkyti panašiai gali tapti atsparesni vėlesniems raginimams. Neveiksmingas įtikinėjimas, stimuliuodamas klausytojo savisaugą, gali duoti priešingą rezultatą. Jis gali „užgrūdinti širdį" ir paversti ją atsparia būsimiems raginimams.

APIBENDRINIMAS
Kaip galima atsispirti įtikinėjimui?

- Kaip žmonės priešinasi įtikinėjimui? *Išankstinis viešas įsipareigojimas* laikytis savo pozicijos, kurį stimuliuoja švelnus išpuolis prieš ją, gimdo pasipriešinimą vėlesniam įtikinėjimui.
- Švelnus išpuolis taip pat gali stiprinti nuostatas, t. y. sukurti imunitetą, skatinantį ieškoti priešingų argumentų, kurių prireiks rimtesniu atveju.
- Tai leidžia daryti paradoksalią išvadą, kad vienas iš nuostatų stiprinimo būdų yra iššūkis joms, tačiau ši ataka [prieš nuostatas] negali būti stipresnė už turimas nuostatas.

Post scriptum:
kaip būti atviram, tačiau ne naiviam

Kadangi esame įtikinėjami, mūsų užduotis – rasti aukso vidurį tarp patiklumo ir cinizmo. Kai kurie žmonės sako, kad pasiduoti įtikinėjimui yra silpnybė. Mus ragina: „galvok pats". Tačiau ar užsisklendimas nuo informacijos reiškia dorybę, ar fanatizmą? Kaip gyventi būnant nuolankiam bei atviram kitiems ir tuo pat metu išliekant kritiškam įtikinėjimo argumentų atžvilgiu?

Būti atviri tegalime galvodami, kad kiekvienas sutiktas žmogus tam tikra prasme yra už mus pranašesnis. Kiekvienas sutiktas žmogus ką nors išmano labiau nei aš, todėl gali mane ko nors išmokyti. Bendraudamas tikiuosi pasimokyti iš jo ir galbūt atsakyti tuo pačiu, pasidalindamas savo žiniomis.

Norėdami būti kritiški, galime pasinaudoti atsparumo formavimo tyrimų rezultatais. Ar norite išmokti priešintis įtikinėjimui, tačiau kartu girdėti reikšmingą informaciją? Atidžiai klausykite ir kritiškai mąstykite. Prisiverskite prieštarauti. Išgirdę politiko kalbą, aptarkite ją su kitais. Kitaip tariant, ne tik klausykite, bet ir reaguokite. Jei nuodugni analizė informaciją sugriauna, vadinasi, ji tiek ir teverta. O jei analizė šios informacijos nepaneigia, ji išliks ilgai.

8 Grupės įtaka

„Niekada neabejokite tuo, kad nedidelė mąstančių, įsipareigojusių piliečių grupė gali pakeisti pasaulį.“
Antropologė Margaret Mead

Tauna jau beveik baigia savo kasdienį pasibėgiojimą. Protas ją ragina dar bėgti, o kūnas maldauja likusius šešis kvartalus eiti pėsčiomis. Ji nusileidžia ir sulėtina tempą. Kitą dieną aplinkybės tos pačios, tik dabar kartu bėga ir jos draugė bei draugas. Tauna savo maršrutą nubėga dviem minutėmis greičiau. Ji svarsto: „Negi bėgau greičiau tik todėl, kad kartu buvo Geil ir Chosė? Ar kompanijoje visada bėgčiau greičiau?“

Paprastai visi esame kokios nors grupės dalis. Pasaulyje ne tik gyvena 6,4 milijardo žmonių, bet ir yra 200 valstybių, keturi milijonai mažesnių bendruomenių, 20 milijonų ekonomikos organizacijų ir šimtai milijonų kitų formalių bei neformalių grupių – į pasimatymą atėjusių porelių, šeimų, bažnyčių, pasišnekučiuoti susirinkusių namiškių. Kaip šios grupės veikia paskirą asmenį?

Tarpusavio sąveika grupėje dažnai daro stiprų poveikį. Intelektualūs aukštųjų mokyklų studentai bendrauja su kolegomis, šitaip gilindami vieni kitų akiratį. Jauni padaužos šlaistosi su kitais padaužomis, stiprindami vieni kitų asocialius polinkius. Kaip šios grupės veikia savo narių nuostatas? Kas skatina grupę priimti išmintingus arba kvailus sprendimus?

Žmonės daro įtaką savo grupėms. Klasika tapusio kino filmo „12 piktų vyrų“ (*12 Angry Men,* 1957) pradžioje 12 nepatiklių prisiekusiųjų, tiriančių žmogžudystės bylą, suguža į prisiekusiųjų kambarį. Diena buvo karšta. Pavargę prisiekusieji beveik sutarė. Visi nekantrauja paskelbti nuosprendį ir apkaltinti paauglį tėvo nužudymu. Tačiau vienas jų, Henry Fondos įkūnytas personažas, nepalaiko kaltinimo. Prasideda karštos diskusijos, ir prisiekusieji vienas po kito keičia nuomonę, kol sutaria: paauglys nekaltas. Sudėtingose teismo bylose vienas žmogus retai priverčia visą grupę pakeisti nuomonę. Tačiau istoriją kuria mažumos, gebančios palenkti daugumą. Kas padeda mažumai – arba lyderiui – įtikinti kitus?

Kas yra grupė?

Atsakymas į šį klausimą atrodo aiškus tol, kol keli žmonės nepalygina savo sampratų. Ar bėgiojimo partneriai yra grupė? Ar lėktuvo keleiviai – grupė? Ar grupė yra žmonės, tapatinantys save vieni su kitais ir jaučiantys, kad priklauso vieni kitiems? Ar grupė – tai turinčių bendrus tikslus ir vienas kitu pasitikinčių žmonių būrys? Ar grupė susiformuoja tada, kai žmonės tampa organizuoti? Kai jų tarpusavio ryšiai tęsiasi tam tikrą laiką? Tai tik keli socialinėje psichologijoje vartojami grupės apibrėžimai (McGrath, 1984).

Grupių dinamikos ekspertas Marvinas Shaw (1981) teigia, kad visoms grupėms bendra tai, jog jų nariai veikia vienas kitą. Todėl jis **grupę** apibrėžia kaip du ar daugiau žmonių, palaikančių tarpusavio ryšius ir darančių vieni kitiems įtaką. Be to, pastebi Australijos nacionalinio universiteto socialinės psichologijos specialistas Johnas Turneris (1987), grupės save suvokia kaip „mes", o visus kitus – kaip „jie". Tad bėgiojimo partneriai iš tiesų yra grupė. Grupės susidaro dėl daugelio priežasčių – kad patenkintų poreikį priklausyti, kad suteiktų informacijos, kad atsilygintų, kad įgyvendintų tikslus.

grupė
(*group*)
Du ar daugiau žmonių, ilgiau nei kelias akimirkas palaikančių tarpusavio ryšius, darančių vieni kitiems įtaką ir save suvokiančių kaip „mes".

Pagal Shaw apibrėžimą vienu metu auditorijoje kompiuteriais dirbantys studentai nėra grupė. Nors fiziškai jie yra kartu, tačiau tai labiau pavienių žmonių būrys nei tarpusavio ryšiais susieta grupė (tačiau kiekvienas jų gali būti nematomos internetinės pokalbių svetainės, taigi grupės, narys). Kartais skirtumas tarp pavienių žmonių kompiuterių auditorijoje elgsenos ir tarpusavio ryšiais susietų žmonių veiklos būna neryškus. Kartais žmonės vien būdami kartu daro vieni kitiems įtaką. Per sporto varžybas jie gali save vadinti „mes" – komandos aistruoliais, palyginti su „jais", kurie remia kitą komandą.

Šiame skyriuje aptarsime tris tokios kolektyvinės įtakos pavyzdžius: *socialinio palengvinimo*, *socialinio dykinėjimo* ir *nuasmeninimo*. Šie trys reiškiniai gali atsirasti esant minimaliai tarpusavio sąveikai (mes tai vadiname „minimaliomis grupės situacijomis"). Po to išnagrinėsime tris socialinės įtakos tarpusavio ryšius palaikančiose grupėse pavyzdžius: *grupės poliarizaciją*, *grupinį mąstymą* ir *mažumos įtaką*.

APIBENDRINIMAS
Kas yra grupė?

- Grupė atsiranda, kai du ar daugiau žmonių sąveikauja ilgiau nei kelias akimirkas, daro vienas kitam įtaką, save suvokia kaip „mes".

Socialinis palengvinimas: kaip mus veikia kiti žmonės?

Pradėkime nuo paprasčiausio socialinės psichologijos klausimo: ar tiesiog buvimu kitas žmogus daro mums įtaką? „Buvimas" reiškia, kad kiti nekonkuruoja, neskatina, nebaudžia ir iš tiesų nieko nedaro, išskyrus tai, jog tiesiog būna šalia kaip pasyvi auditorija arba kaip dalyviai. Ar paprasčiausias kitų žmonių buvimas veikia bėgimą, valgymą, rašymą arba egzamino sėkmę? Atsakymo į šį klausimą paieška – mokslinis detektyvas.

dalyviai
(*co-actors*)
Dalyviai, individualiai atliekantys nekonkurencingą veiklą.

Kitų žmonių buvimas

Daugiau nei prieš šimtmetį Normanas Triplettas (1899), psichologas, domėjęsis dviračių lenktynėmis, pastebėjo, kad lenktyniaudami būryje dviratininkai važiuoja greičiau nei būdami vieni ir lenktyniaudami tik su laiku. Prieš

paskelbdamas savo spėjimą (kad kitų žmonių buvimas gerina rezultatus), Triplettas atliko vieną pirmųjų socialinės psichologijos istorijoje laboratorinių eksperimentų. Vaikai, kuriems buvo liepta suvynioti valą į meškerės ritę, atlikdavo tai greičiau būdami kartu nei pavieniui.

Vėliau paaiškėjo, kad jei šalia yra kitų žmonių, eksperimento dalyviai greičiau atlieka daugybos veiksmus ar išbraukia nurodytas raides. Esant kitiems žmonėms eksperimento dalyviai taip pat tiksliau atlieka nesudėtingus mechaninius veiksmus, pavyzdžiui, laiko metalinę lazdelę taip, kad ji nenuslystų nuo dešimties centų monetos dydžio disko, besisukančio ant patefono (F. W. Allport, 1920; Dashiell, 1930; Travis, 1925). Šis **socialinio palengvinimo** efektas pastebimas ir tarp gyvūnų. Jei kartu yra kitų tos pačios rūšies atstovų, skruzdėlės iškasa daugiau smėlio, vištos sulesa daugiau grūdų, o seksualiai aktyvios žiurkių poros dažniau poruojasi (Bayer, 1929; Chen, 1937; Larsson, 1956).

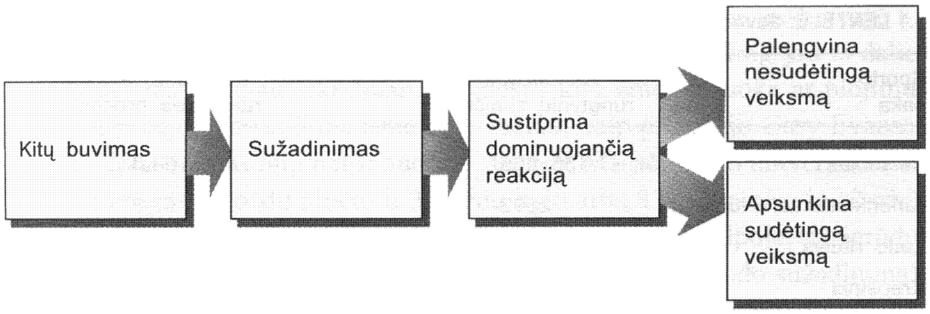
socialinis palengvinimas (*social facilitation*)
1) Pirminė reikšmė – žmonių polinkis geriau atlikti paprastas ar gerai išmoktas užduotis, kai šalia yra kitų žmonių.
2) Dabartinė reikšmė – dominuojančios (tikėtinos) reakcijos sustiprėjimas dėl to, kad yra kitų žmonių.

Tačiau kiti tyrimai atskleidė, jog kai kurias užduotis kitų tos pačios rūšies atstovų buvimas *trukdo* atlikti. Pavyzdžiui, tarakonai, ilgauodegės papūgos ir žalieji kikiliai tokiais atvejais lėčiau įveikia labirintus (Allee ir Masure, 1936; Gates ir Allee, 1933; Klopfer, 1958). Šis trikdantis poveikis pastebimas ir tarp žmonių. Jei šalia yra kitų žmonių, blogiau įsimenami beprasmiai skiemenys, sunkiau surandamas išėjimas iš labirinto piešinyje, prasčiau atliekami sudėtingi daugybos veiksmai (Dashiell, 1930; Pessin, 1933; Pessin ir Husband, 1933).

Teiginys, kad kitų buvimas kartais padeda, o kartais trukdo atlikti užduotis, – beveik toks pat tikslus, kaip orų prognozė Škotijoje, kur dažniausiai sakoma, jog gali būti saulėta, tačiau gali ir palyti. Apie 1940-uosius metus tyrimai šioje srityje liovėsi ir nevyko 25-erius metus, kol jų nesužadino nauja idėja.

Socialinis psichologas Robertas Zajoncas susidomėjo, ar šių prieštaringų duomenų nebūtų galima suderinti. Kaip dažnai kūrybinio pakilimo momentais nutinka, Zajoncas (1965) vieno tyrimo rezultatus panaudojo tam, kad paaiškintų kitus. Jis prisiminė gerai žinomą eksperimentinės psichologijos principą: sužadinimas sustiprina bet kurį tuo metu dominuojantį atsaką. Stipresnis sužadinimas padeda geriau atlikti paprastas užduotis, kai labiausiai tikėtina, kad teisingas yra „dominuojantis“ atsakymas. Sužadinti žmonės greičiausiai suvokia tokias nesudėtingas anagramas, kaip *pygaras*. Atliekant sudėtingas užduotis, kur teisingas atsakymas nėra labai aiškus, didesnis sužadinimas skatina *neteisingą* atsakymą. Būdami susirūpinę, žmonės blogiau sprendžia sudėtingas anagramas.

Ar šis principas negalėtų atskleisti socialinio palengvinimo mįslės? Atrodė logiška daryti prielaidą, kad kitų žmonių buvimas turi sužadinti arba suteikti energijos (Mullen ir kiti, 1997). (Visi prisimename, kaip atsidūrę prieš auditoriją pajusdavome įtampą arba susijaudinimą.) Jei socialinis sužadinimas palengvina dominuojančią reakciją, jis turėtų padėti *atlikti lengvas užduotis* ir kliudyti *atlikti sudėtingas*.



8.1 PAVEIKSLAS
Socialinio sužadinimo poveikis
Robertas Zajoncas suderino prieštaringus duomenis ir pasiūlė prielaidą, kad kitų žmonių buvimo sąlygojamas sužadinimas sustiprina dominuojančią reakciją (teisingą atsakymą tik į lengvas ar gerai išmoktas užduotis).

Taikant šią prielaidą, prieštaringi rezultatai tapo logiški. Susukti valą į ritę, atlikti nesudėtingus daugybos veiksmus, valgyti – lengvos užduotys, į kurias mokame reaguoti, arba teisinga reakcija į jas buvo normaliai dominuojanti. Dėl to kitų žmonių buvimas padėjo jas atlikti. Įsisavinti naują informaciją, surasti kelią iš labirinto ir išspręsti sudėtingus aritmetikos uždavinius buvo sunkesnės užduotys, ir tikimybė, kad tiriamieji galės juos iš karto teisingai atlikti, buvo mažesnė. Šiais atvejais kitų žmonių buvimas padidino *neteisingų* atsakymų skaičių. Abiem atvejais veikė visuotinė taisyklė – *sužadinimas palengvina dominuojančią reakciją* (žr. 8.1 pav.). Tai, kas iš pradžių atrodė nesuderinama, netikėtai tapo logiška.

Tokie paprasti ir elegantiški Zajonco sprendimai paskatino kitus socialinius psichologus susimąstyti apie tai, apie ką pagalvojo Thomas H. Huxley, pirmą kartą perskaitęs Darwino veikalą „Rūšių kilmė“: „Kaip kvaila, kad apie tai nepagalvojau!“ Ir kaip viskas akivaizdu, kai Zajoncas parodė. Tačiau galbūt visos detalės ėmė taip tvarkingai dėliotis tik žiūrint retrospektyviai. Kilo klausimas, ar šis sprendimas išlaikytų išbandymą eksperimentais.

Atlikus beveik 300 tyrimų, kuriuose dalyvavo daugiau nei 25 000 savanorių, paaiškėjo, kad sprendimas šį išbandymą išlaikė (Bond ir Titus, 1983; Guerin, 1993, 1999). Socialinis sužadinimas palengvina dominuojančią reakciją, nesvarbu, teisinga ji ar klaidinga. Pavyzdžiui, Peteris Huntas ir Josephas Hillery (1973) pastebėjo, kad dalyvaujant kitiems žmonėms, studentai greičiau perpranta nesudėtingą labirintą, bet daugiau laiko sugaišta, kol perpranta sudėtingą (lygiai kaip ir tarakonai!). Jamesas Michaelsas ir jo bendradarbiai (1982) pastebėjo, kad geri biliardo žaidėjai (kurių rezultatyvumas, netiesiogiai juos stebint, siekė 71 proc.) žaidė dar geriau (80 proc.), kai juos ėmė stebėti keturi žiūrovai. Prasti žaidėjai (kurių rezultatyvumas prieš tai siekė 36 proc.) atidžiai stebimi ėmė žaisti dar blogiau (25 proc.).

„Paprasčiausias socialinis kontaktas... skatina gyvybingumą, kuris didina kiekvieno dirbančiojo efektyvumą.“
Karl Marx, *Das Kapital*, 1867 („Kapitalas“)

„Atradimas – tai gebėjimas pamatyti, ką visi matė, ir pagalvoti apie tai, apie ką niekas nepagalvojo.“
Albert von Szent-Gyorgyi, *The Scientist Speculates*, 1962 („Mokslininkas mąsto“)

Sportininkai, aktoriai ir muzikai atlieka gerai išmoktus veiksmus, ir tai paaiškina, kodėl jiems geriau sekasi girdint palaikančią minios reakciją. Daugiau nei 80 000 studentų ir profesionalių sportininkų varžybų Kanadoje, Jungtinėse Valstijose ir Anglijoje tyrimai parodė, kad namuose komandos laimi maždaug 6 rungtynes iš 10 (šiek tiek mažiau beisbolo bei amerikietiškojo futbolo ir šiek tiek daugiau krepšinio bei europietiškojo futbolo; žr. 8.1 len-

8.1 LENTELĖ. Savo aikštės pranašumas pagrindinių sporto šakų komandoms

Sporto šaka	Išanalizuotų rungtynių skaičius	Namuose laimėtos rungtynės procentais
Beisbolas	135 665	54,3
Amerikietiškasis futbolas	2592	57,3
Ledo ritulys	4322	61,1
Krepšinis	13 596	64,4
Europietiškasis futbolas	37 202	69,0

telę). Tačiau žaidimo namuose pranašumą taip pat gali sąlygoti ir tai, kad žaidėjai gerai pažįsta aikštelę, neišvarginti kelionės, kontroliuoja teritoriją, todėl jaučiasi dominuojantys, ir, girdėdami palaikančius aistruolių šūksnius, labiau susitapatina su komanda (Zillmann ir Paulus, 1993).

Minia: didelė kitų žmonių sankaupa

Taigi žmonės iš tiesų reaguoja į esančius šalia. Tačiau ar stebėtojų buvimas iš tikrųjų veikia žmones? Stresinėje situacijoje draugas gali padėti atsipalaiduoti. Tačiau būdami ne vieni žmonės daugiau prakaituoja, dažniau kvėpuoja, labiau įsitempia jų raumenys, pakyla kraujospūdis, padažnėja pulsas (Geen ir Gange, 1983; Moore ir Baron, 1983). Net draugiška auditorija gali taip paveikti, kad sudėtingos užduotys bus atliekamos blogiau (Butler ir Baumeister, 1998). Jei į jūsų pirmąjį fortepijono koncertą susirinks visi giminės, vargu ar grosite geriau.

Kuo žmonių daugiau, tuo jų poveikis stipresnis (Jackson ir Latané, 1981; Knowles, 1983). Kartais sužadinimas ir gausios publikos dėmesys kliudo netgi tam, ką puikiai mokame ir darome nesusimąstydami: pavyzdžiui, kalbėjimui. *Įtampai* pasiekus kraštutinį lygį, galima net užspringti. Mikčiojantys žmonės prieš didelę auditoriją mikčioja stipriau nei kalbėdami tik su vienu ar dviem žmonėmis (Mullen, 1986).

Būnant *minioje* taip pat suintensyvėja teigiamos arba neigiamos reakcijos. Šalia esantys draugiški žmonės yra netgi labiau mėgstami, o *nedraugiški* – labiau *nemėgstami* (Schiffenbauer ir Schiavo, 1976; Storms ir Thomas, 1977). Jonathanas Freedmanas su bendradarbiais (1979, 1980) atliko eksperimentus su Kolumbijos universiteto studentais ir Ontarijo mokslo centro lankytojais. Eksperimentų metu padėjėjas turėjo kartu su kitais dalyviais klausytis humoristinio įrašo arba žiūrėti kino komediją. Kai visi sėdėdavo glaudžiai, padėjėjui lengviau pavykdavo išprovokuoti juoką ar plojimus. Kino teatrų direktoriai ir sporto aistruoliai žino (o mokslininkai tą patvirtino), kad „gera salė“ yra pilna salė (Aiello ir kiti, 1983; Worchel ir Brown, 1984).

Stiprus sužadinimas pilnose salėse taip pat didina stresą. Tačiau minia sukelia mažesnę įtampą salėse, suskirstytose į daug erdvių, leidžiančių atsiskirti nuo minios (Evans ir kiti, 1996, 2000).

Gal pastebėjote, kad 35 studentų grupė atrodo artimesnė ir linksmesnė 35 vietų auditorijoje, o ne išsibarsčiusi 100 vietų auditorijoje. Taip yra iš dalies todėl, kad mes greičiau atkreipiame dėmesį į kitų žmonių juoką ar plojimus ir prie jų prisijungiame, kai esame arti. Tačiau, kaip pastebėjo Gary Evansas (1979), susigrūdimas taip pat ir audrina. Jis tyrė Masačiusetso universiteto 10 studentų grupes 20 pėdų pločio ir 30 pėdų ilgio arba 8 pėdų pločio ir 12 pėdų ilgio patalpose. Palyginti su tais, kurie buvo didesnėje patalpoje, susigrūdusiųjų pulsas buvo dažnesnis, o kraujospūdis aukštesnis (tai rodo sužadinimą). Atlikdami sudėtingas užduotis jie darė daugiau klaidų. Susigrūdimo poveikį taip pat pastebėjo Dineshas Nagaras ir Janakas Pandey (1987), tyrę universiteto studentus Indijoje. Susigrūdimas daro panašų poveikį kaip ir minia žiūrovų: sustiprina sužadinimą, kuris palengvina dominuojančią reakciją.

Kodėl mus sužadina kitų žmonių buvimas?

Jei ką nors mokate gerai, kitų akivaizdoje darysite tai dar geriau (nebent pernelyg susijaudinsite ir susidrovėsite). Tomis pačiomis aplinkybėmis veiksmas, kuris jums sunkiai sekasi, gali tapti neįmanomu. Kodėl kiti žmonės sukelia mūsų susijaudinimą? Yra duomenų, patvirtinančių bent tris galimus veiksnius (Aiello ir Douthitt, 2001): tai – nuogąstavimas dėl įvertinimo, dėmesio išblaškymas ir kitų žmonių buvimas.

Nuogąstavimas dėl įvertinimo

Nickolas Cottrellas įtarė, kad stebėtojai gali sukelti baimę, ar jie mus vertina. Norėdamas patikrinti, ar egzistuoja **nuogąstavimas dėl įvertinimo**, Cottrellas su bendradarbiais (1968) užrišo stebėtojams akis, tariamai rengdamiesi suvokimo eksperimentui. Priešingai nei stebint auditorijai, vien tik žmonių užrištomis akimis buvimas *nepagerino* įprastos reakcijos.

nuogąstavimas dėl įvertinimo (*evaluation apprehension*) Rūpinimasis, kaip esame vertinami.

Kiti eksperimentai patvirtino Cottrello išvadą: dominuojanti reakcija labiausiai sustiprėja tada, kai žmonės jaučiasi vertinami. Vieno eksperimento Santa Barbaroje metu Kalifornijos universiteto bėgikai, pamatę pievelėje sėdinčią moterį, paspartindavo tempą, tačiau tik tada, *jei* ji būdavo į juos atsisukusi veidu, o ne nugara (Worringham ir Messick, 1983).

Nuogąstavimu dėl vertinimo taip galima paaiškinti,

- kodėl žmonės geriausiai užduotį atlieka tarp pranašesnių kolegų (Seta, 1982);
- kodėl sužadinimas atslūgsta, kai tarp svarbių žmonių atsiranda ir tokių, kurių nuomonė nėra svarbi (Seta ir Seta, 1992);
- kodėl ypač priklausomus nuo aplinkinių nuomonės žmonių buvimas veikia labiausiai (Gastorf ir kiti, 1980; Geen ir Gange, 1983);
- kodėl socialinio palengvinimo poveikis būna didžiausias tada, kai kiti žmonės yra nepažįstami ir juos sunku stebėti (Guerin ir Innes, 1982).

Susidrovėjimas, kai esame vertinami, taip pat gali trukdyti atlikti veiksmus, kuriuos geriausiai atliekame automatiškai (Mullen ir Baumeister, 1987). Jei drovūs krepšininkai, mesdami lemtingus baudos metimus, analizuoja savo kūno judesius, jie dažniau nepataiko.

Dėmesio išblaškymas

Glennas Sandersas, Robertas Baronas ir Danny Moore (1978; Baron, 1986), aiškindami nuogąstavimą dėl įvertinimo, pažengė dar toliau. Jie teigė, kad, domėdamiesi, kaip sekasi kitiems grupės nariams arba kaip reaguoja auditorija, mes išblaškome savo dėmesį. *Įtampa*, atsirandanti tarp dėmesio skyrimo kitiems ir užduočiai, perkrauna mūsų pažinimo sistemą ir sukelia susierzinimą. Mes nebegalime susitelkti. Įtampą sukelia ne tik kito žmogaus buvimas, bet ir tokie dirgikliai, kaip ryški šviesa (Sanders, 1981a, 1981b).

Kitų žmonių buvimas

Tačiau Zajoncas įsitikinęs, kad sužadinti gali ir kitų žmonių buvimas, net jei nenuogąstaujama dėl vertinimo ir išlaikomas dėmesys. Prisiminkime, kad palengvinimo poveikį jaučia ir gyvūnai. Tai perša mintį, kad sužadinimo mechanizmas yra įgimtas ir būdingas didžiajai gyvūnijos daliai. (Gyvūnai tikriausiai sąmoningai nesirūpina tuo, kaip juos vertina kiti gyvūnai.) Kalbant apie žmones, dauguma bėgikų sparčiau bėga būdami drauge su kuo nors, net jei tas žmogus nevertina bėgiko rezultatų ir su juo nerungtyniauja.

Dabar pats laikas prisiminti šios teorijos tikslą. Kaip pastebėjome 1 skyriuje, teorija – lyg mokslinė stenograma: ji supaprastina ir apibendrina stebėjimų įvairovę. Socialinio palengvinimo teorija daro tai sėkmingai. Tai paprastas daugelio mokslinių duomenų apibendrinimo būdas. Teorija taip pat padeda daryti aiškias prognozes, kurios 1) leidžia patvirtinti arba keisti teoriją, 2) nurodo naujų tyrimų kryptį ir 3) siūlo praktinius taikymo būdus. Socialinio palengvinimo teorija siūlo tokias pirmųjų dviejų tipų prognozes: 1) teorijos esmė (kad kitų žmonių buvimas sužadina ir kad šis socialinis sužadinimas sustiprina dominuojančią reakciją) buvo patvirtinta ir 2) teorija galimai tyrimų krypčiai suteikė naują gyvenimą.

Ar ši teorija 3) taikoma praktikoje? Galime tik spėlioti. Kaip parodyta 8.2 paveiksle, daugelyje naujos statybos įstaigų atskiri biurai perkelti į dideles atviras erdves, perskirtas žemomis pertvaromis. Ar dėl to atsiradęs suvokimas, kad greta yra kiti žmonės, padeda sklandžiau atlikti gerai išmoktas užduotis, ar trukdo kūrybingai spręsti sudėtingas problemas? Ar galite sugalvoti kitų šios teorijos taikymo praktikoje būdų?

APIBENDRINIMAS
Socialinis palengvinimas: kaip mus veikia kiti žmonės?

- Pagrindinės socialinės psichologijos problemos susijusios su kitų žmonių buvimu. Pirmuosiuose šios srities eksperimentuose buvo pastebėta, kad užduotys atliekamos geriau, kai kas nors stebi



8.2 PAVEIKSLAS

Atviromis erdvėmis suprojektuotuose biuruose žmonės dirba, greta dirbant kitiems žmonėms. Kaip tai gali atsiliepti darbuotojų efektyvumui?

Šaltinis: nuotrauka gauta iš bendrovės *Herman Miller Inc.*

arba jos atliekamos grupėje. Kiti mokslininkai atkreipė dėmesį, kad žmonių buvimas gali trukdyti atlikti užduotis. Atsižvelgęs į šiuos duomenis Robertas Zajoncas pritaikė visiems žinomą eksperimentinės psichologijos principą: sužadinimas palengvina dominuojančią reakciją. Kadangi kitų žmonių buvimas kelia jaudulį, faktas, kad esama stebėtojų arba dirbama grupėje, padeda atlikti lengvas užduotis (kuriose vyrauja teisingas atsakymas arba reakcija) ir trukdo vykdyti sunkias (kuriose dominuoja neteisingas atsakymas arba reakcija).

- Buvimas minioje ar ankštose erdvėse panašiai sužadina ir palengvina dominuojančių reakcijų pasireiškimą.
- Tačiau kodėl kitų žmonių buvimas sužadina? Eksperimentai perša išvadą, kad sužadinimas kyla iš dalies dėl to, jog nuogąstaujama dėl įvertinimo, o iš dalies dėl to, jog išblaškomas dėmesys – kai dėmesį reikia padalinti ir kitiems, ir užduočiai, kyla įtampa. Kiti eksperimentai, tarp jų ir atlikti su gyvūnais, verčia daryti išvadą, kad buvimas kieno nors akivaizdoje gali jaudinti net tada, kai nesijauti vertinamas ir niekas neblaško dėmesio.

Socialinis dykinėjimas: ar būdami grupėje žmonės stengiasi mažiau?

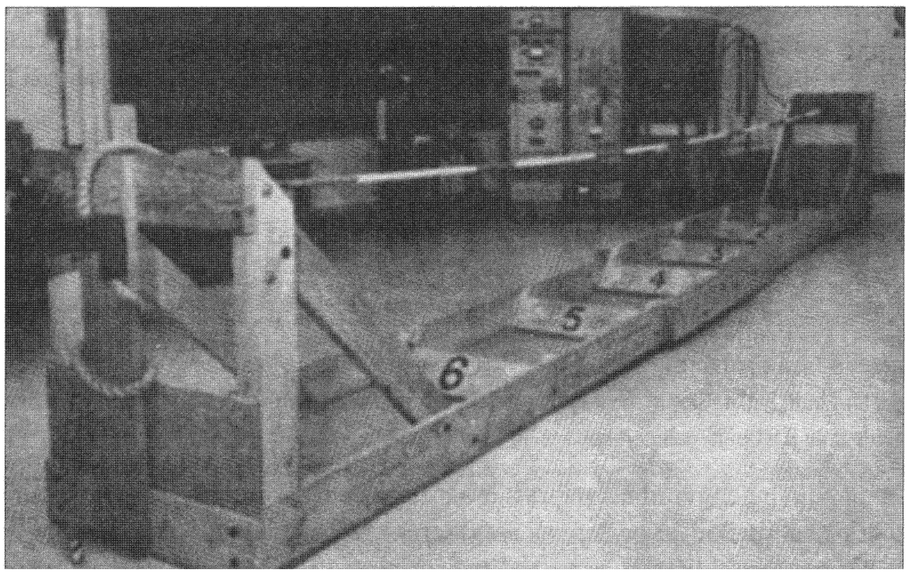
Ar traukdami virvę komandoje, vienoje virvės pusėje esantys aštuoni žmonės trauks tokia jėga, kuri būtų lygi aštuonių pavieniui traukiančių žmonių jėgų sumai? Jei ne, – kodėl? Ir kokių asmeninių pastangų galime tikėtis iš dirbančių grupėje?

Socialinis palengvinimas paprastai atsiranda tada, kai žmonės siekia asmeninių tikslų ir kai jų pastangas (meškerės valo susukimą į ritę, aritmetikos uždavinių sprendimą ir pan.) galima įvertinti individualiai. Šios situacijos

panašios į įprastas, su kokiomis susiduriame darbe, tačiau ne į tokias, kai žmonės sutelkia pastangas, kad pasiektų *bendrą* tikslą ir kai individualias pastangas sudėtinga *įvertinti*. Tokios veiklos pavyzdys – komandinis virvės traukimas. Kitas pavyzdys – organizuotas lėšų rinkimas, kai gautos pajamos už parduotus saldainius panaudojamos klasės išvykai apmokėti. Arba visos klasės vykdomas projektas, už kurį visi gauna vienodus pažymius. Ar atliekant bendras užduotis – kai grupės rezultatas priklauso nuo individualių pastangų – komandos dvasia didina produktyvumą? Ar mūrininkai kloja plytas sparčiau dirbdami komandoje, ar pavieniui? Atsakyti į šiuos klausimus padės laboratorinis imitavimas.

Daug rankų mažai dirba

Beveik prieš šimtmetį prancūzų inžinierius Maxas Ringelmannas (apie tai rašo Kravitz ir Martin, 1986) pastebėjo, kad kolektyvinės virvę traukiančių žmonių pastangos prilygsta vos pusei asmeninių pastangų sumos. Tai prieštarauja prielaidai, kad „vienybėje – galybė“ ir perša išvadą, jog grupinis užduočių atlikimas mažina asmeninį suinteresuotumą. O gal blogus rezultatus nulėmė darbo koordinavimo trūkumai? Gal traukdami virvę žmonės darė traukimo krypties ir laiko paklaidas? Masačiusetso universiteto mokslininkų grupė, vadovaujama Alano Inghamo (1974), išmoningai pašalino šią problemą, priversdami eksperimento dalyvius galvoti, kad virvę traukia ir kiti, nors iš tiesų jie traukė vieni. Eksperimento dalyviams buvo užrišamos akys, paskiriama pirmoji pozicija (žr. 8.3 pav. parodytą įrenginį) ir liepiama iš visų jėgų traukti. Žinodami, kad traukia vieni, jie traukdavo 18 procentų smarkiau nei tada, kai manydavo, kad kartu su jais traukia du–penki jiems už nugaros stovintys žmonės.



8.3 PAVEIKSLAS

Virvės traukimo prietaisas

Pirmoje pozicijoje stovintys žmonės traukdavo virvę silpniau, kai manydavo, kad už jų esantys žmonės traukia kartu.

Šaltinis: Ingham, Levinger, Graves ir Peckham, 1974. Alano G. Inghamo nuotrauka.

socialinis dykinėjimas
(*social loafing*)
Polinkis mažiau stengtis, kai visi suvienija savo pastangas siekdami bendro tikslo, nei tada, kai pastangos vertinamos individualiai.

Mokslininkai Bibbas Latané, Kiplingas Williamsas ir Stephenas Harkinsas (1979; Harkins ir kiti, 1980) ieškojo ir kitų būdų tirti šiam reiškiniui, kurį jie pavadino **socialiniu dykinėjimu**. Jie pastebėjo, kad garsūs šešių žmonių šūksniai ar plojimai buvo trečdaliu silpnesni, nei sukelti vieno žmogaus. Tačiau kaip ir traukiant virvę, grupinis triukšmas yra ne toks efektyvus. Tad Latané ir jo bendradarbiai, sekdami Inghamo pavyzdžiu, Ohajo valstijos universitete atliko eksperimentą, kurio metu privertė eksperimento dalyvius patikėti, kad jie šaukia ir ploja ne vieni.

Šešiems eksperimento dalyviams buvo užrišamos akys, jie susodinami ratu ir duodamos užsidėti ausinės, per kurias sklisdavo toks kurtinantis šaukiančių ar plojančių žmonių triukšmas, kad jie negirdėdavo savo šūksmų ar plojimų, juo labiau kitų žmonių. Per skirtingus bandymus jiems būdavo liepiama šaukti ir ploti vieniems arba kartu su grupe. Tie, kuriems apie eksperimentą buvo papasakota, spėjo, kad dalyviai šauks garsiau, darydami tai kartu su kitais, nes mažiau varžėsi. Ir koks gi buvo tikrasis rezultatas? Pasireiškė socialinio dykinėjimo efektas: kai eksperimento dalyviai manė, kad kiti penki taip pat šaukia arba ploja, jie sukeldavo trečdaliu silpnesnį triukšmą nei tada, kai tikėjo, jog tai daro vieni. Socialinis dykinėjimas pasireikšdavo netgi tada, kai eksperimente dalyvaudavo mokyklų sporto komandų aistruolių vadovės, kurios būdavo įtikinamos, kad jų šūksniai – pavieniui arba su grupe – palaiko komandą (Hardy ir Latané, 1986).

Įdomu tai, kad tie, kurie plojo ir pavieniui, ir su grupe, nelaikė savęs dykinėtojais; jie manė, kad abiem atvejais plojo vienodai smarkiai. Panašiai nutinka, kai studentai vykdo grupinius projektus, už kuriuos vertinami bendrai. Williamsas teigia, kad visi pripažįsta, jog tokiais atvejais atsipalaiduojama, tačiau nė vienas nesutinka, kad atsipalaiduoja būtent jis.

tranas
(*free rider*)
Žmogus, gaunantis naudos iš grupės, tačiau mažai duodantis jai.

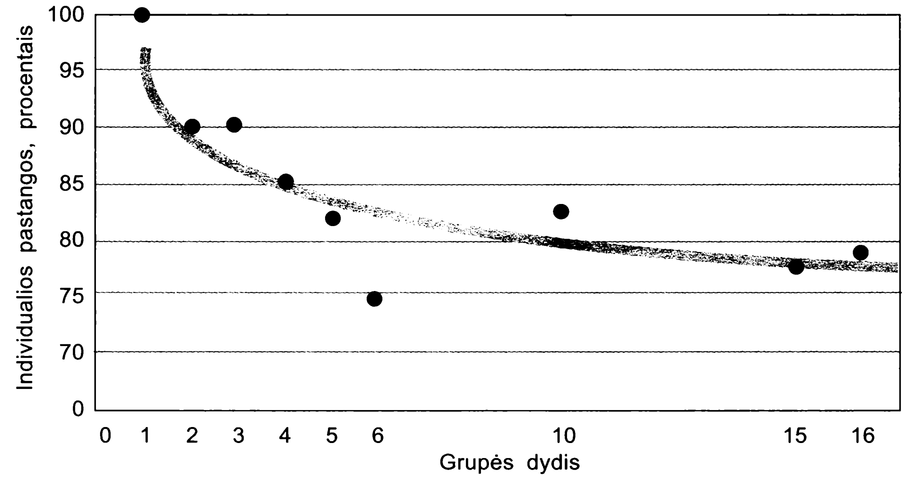
Politologas Johnas Sweeney (1973), tiriantis socialinio dykinėjimo pasekmes politikoje, šį reiškinį stebėjo atlikdamas eksperimentą Teksaso universitete. Studentai energingiau mynė dviračio treniruoklio pedalus (matuojant jų pagaminamą elektros energiją), kai žinojo, jog yra asmeniškai stebimi, o ne tada, kai manė, kad jų rezultatas sumuojamas kartu su kitų eksperimento dalyvių rezultatais. Būdami grupėje, žmonės susigundydavo tapti **tranais** ir pasinaudoti grupės pastangomis.

Iš šio ir dar 160 kitų tyrimų (Karau ir Williams, 1993 ir 8.4 pav.) matome, kaip iškreipiama viena socialinį palengvinimą sąlygojančių psichologinių jėgų – nuogąstavimas dėl įvertinimo. Socialinio dykinėjimo eksperimentų dalyviai buvo įsitikinę, kad yra vertinami tik tada, kai veikia vieni. Būnant grupėje (traukiant virvę, šaukiant ir t. t.), rūpestis dėl įvertinimo *sumažėdavo*. Kai žmonės neturi atsiskaityti asmeniškai ir negali įvertinti savo pastangų, atsakomybė ištirpsta tarp visų grupės narių (Harkins ir Jackson, 1985; Kerr ir Bruun, 1981). Ir priešingai, socialinio palengvinimo eksperimentuose įvertinimo tikimybė buvo *didesnė*. Atsidūrę dėmesio centre, žmonės sąmoningai stebi savo elgesį (Mullen ir Baumeister, 1987). Tad principas – kai

8.4 PAVEIKSLAS
Grupei didėjant, pastangos mažėja

Statistiškai apdorojus 49 tyrimų, kuriuose dalyvavo per 4000 dalyvių, duomenis paaiškėjo, kad grupei didėjant, pastangos mažėja (dykinėjama). Diagramoje taškais pažymėti jungtiniai šių tyrimų duomenys.

Šaltinis: Williams, Jackson ir Karau, in *Social Dilemmas: Perspectives on Individuals and Groups*, red. D. A. Schroeder, 1992. Praeger Publishers, leidimo duomenys: Publishing Group, Inc., Westport, CT.



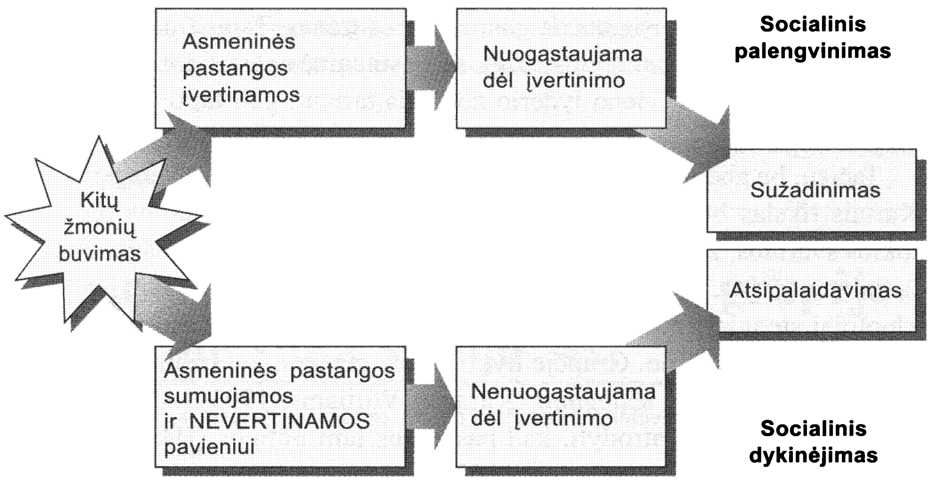
mus stebi, rūpestis dėl įvertinimo *sustiprėja* ir pasireiškia socialinio palengvinimo fenomenas – išlieka. Kai išnykstame minioje, nuogąstavimas dėl įvertinimo *sumažėja* ir pasireiškia socialinis dykinėjimas (žr. 8.5 pav.).

Vienas iš būdų sužadinti suinteresuotumą – padaryti taip, kad būtų galima pamatuoti kiekvieno asmeninį indėlį. Kai kurie futbolo treneriai tai daro filmuodami ir vertindami kiekvieną žaidėją. Ir grupėje, ir pavieniui žmonės stengiasi labiau, kai galima įvertinti kiekvieno jų pastangas: universiteto plaukikai per estafetės plaukimą pasiekia geresnių rezultatų, jei kas nors stebi ir skelbia jų asmeninius laimėjimus (Williams ir kiti, 1989).

Socialinis dykinėjimas kasdieniame gyvenime

Kaip plačiai paplitęs socialinis dykinėjimas? Laboratorijoje šis reiškinys pastebimas ne tik tada, kai žmonės tempia virvę, mina dviratį, šaukia ar ploja, bet ir kai pumpuoja vandenį ar orą, vertina eilėraščius ar straipsnius, kuria idėjas, spausdina ar stebi signalus. Ar galima šiuos rezultatus apibendrinti ir pritaikyti keliant darbininkų darbo produktyvumą?

Nedidelio eksperimento metu buvo pastebėta, kad prie konvejerio dirbantys darbininkai pagamino 16 procentų daugiau gaminių, kai buvo vertinamas kiekvieno asmeninis išdirbis, nors jie žinojo, kad tai neturės įtakos užmokesčiui (Faulkner ir Williams, 1996). Pagalvokite: agurkų konservų fabrike svarbiausias darbas yra nuo konvejerio juostos paimti tinkamo dydžio agurko puselę ir įdėti ją į stiklainį. Deja, darbininkams kyla pagunda dėti bet kokio dydžio puselę, nes jų darbo rezultatų neįmanoma nustatyti (stiklainiai, prieš pasiekdami kokybės kontrolės skyrių, patenka į bendrą surinktuvą). Williamsas, Harkinsas ir Latané (1981) rašo, jog remiantis socialinio dykinėjimo moksliniais tyrimais, rekomenduojama „individualią gamybą padaryti pastebimą“, ir kelia klausimą: „kiek agurkų darbininkas galėtų sudėti, jei jam būtų mokama tik už teisingai atliktą darbą?“



8.5 PAVEIKSLAS
Socialinis palengvinimas ar socialinis dykinėjimas?
Kai žmonių neįmanoma įvertinti arba jie neprivalo atsiskaityti, dykinėjimo tikimybė didėja. Plaukimo varžybose įvertinamas kiekvieno plaukiko gebėjimas nugalėti. Virvės traukimo varžybose nė vienas komandos narys nėra atsakingas asmeniškai, tad atsipalaiduoti arba dykinėti gali kas nori.

Mokslininkai rado socialinio dykinėjimo faktų įvairiose tautose ir kraštuose, ypač – vertindami žemės ūkio gamybos rezultatus buvusiose komunistinėse šalyse. Komunizmo kūrimo Rusijoje metais kolūkiečiai vieną dieną dirbdavo viename lauke, kitą – kitame ir buvo mažai atsakingi už kurį nors konkretų darbą. Jie turėjo ir mažus sklypus asmeniniam naudojimui. Po vienos analizės paaiškėjo, kad šie sklypai tesudarė vieną procentą visos dirbamos žemės, tačiau iš jų buvo gaunama 27 procentai viso sovietų žemės ūkio derliaus (H. Smith, 1976). Vengrijoje asmeninio naudojimo sklypai tesudarė 13 procentų visos dirbamos žemės, tačiau iš jų buvo gaunamas trečdalis derliaus (Spivak, 1979). Kai Kinija leido ūkininkams pardavinėti maisto produktus, atlikdavusius atidavus prievoles valstybei, maisto pramonės rezultatai per metus pagerėjo 8 procentais – 2,5 karto daugiau nei per ankstesnius 26 metus (Church, 1986).

O kaipgi kolektyvistinės kultūros, nesuvaržytos komunistinio režimo? Latané ir jo bendradarbiai (Gabrenya ir kiti, 1985) pakartojo triukšmo sukėlimo eksperimentus Japonijoje, Tailande, Taivane, Indijoje ir Malaizijoje. Ir ką gi jie pastebėjo? Šiose šalyse socialinis dykinėjimas taip pat buvo akivaizdus. Septyniolika vėliau atliktų tyrimų Azijoje patvirtino, kad kolektyvistinėse kultūrose socialinio dykinėjimo mažiau nei individualistinėse (Karau ir Williams, 1993; Kugihara, 1999). Kaip pastebėjome 2 skyriuje, kolektyvistinėse kultūrose yra didelis lojalumas šeimai ir darbo grupėms. Be to, moterų (kaip aiškinome 5 skyriuje) individualizmas mažesnis nei vyrų ir dėl to jos mažiau socialiai dykinėja.

Šiaurės Amerikoje darbininkai, nemokantys profsąjungos ar profesinių asociacijų nario mokesčio arba savanoriškai nedirbantys šioms organizacijoms, vis tiek yra patenkinti iš šių organizacijų gaunama nauda. Kaip ir visuomeninės televizijos žiūrovai, neaukojantys pinigų savo žiūrimai stočiai per aukų rinkimo kampaniją. Čia galima įžvelgti dar vieną socialinio dykinėjimo priežastį. Kai atpildas paskirstomas po lygiai, neatsižvelgiant į as-

meninį indėlį, didžiausią naudą gauna grupės tranas. Taigi žmonės suinteresuoti atsipalaiduoti, kai nėra stebimos jų asmeninės pastangos. Tad tranams palankios situacijos, vieno lyderio žodžiais tariant, gali tapti „rojumi parazitams“.

Tačiau, be abejonės, kolektyvinis darbas ne visada skatina atsipalaiduoti. Kartais tikslas būna toks patrauklus, o kiekvieno maksimalios pastangos tokios svarbios, kad komandos dvasia padeda išlaikyti reikiamą įtampą arba ją suintensyvina. Ar per olimpinę irklavimo regatą aštuonvietės valties irkluotojai stengiasi mažiau nei vienvietės ar dvivietės valties irkluotojai?

Faktai rodo, jog ne. Grupėje dykinėjama mažiau, kai užduotis yra *sudėtinga*, *patraukli* arba *uždeganti* (Karau ir Williams, 1993). Atliekant sudėtingas užduotis gali atrodyti, kad pastangos tam būtinos (Harkins ir Petty, 1982; Kerr, 1983; Kerr ir Bruun, 1983). Kai kitus grupės narius laikome nepatikimais arba nepajėgiais tinkamai prisidėti, dirbame atkakliau (Plaks ir Higgins, 2000; Williams ir Karau, 1991). Papildomas grupės paskatinimas arba reikalavimas siekti tam tikrų standartų taip pat stiprina kolektyvines pastangas (Harkins ir Szymanski, 1989; Shepperd ir Wright, 1989). Kai grupės nariai tiki, kad labai stengdamiesi pasieks rezultatų, už kuriuos bus atlyginta, įtemptai dirba visi (Shepperd ir Taylor, 1999).

Grupės nariai mažiau dykinėja ir tada, kai jaučiasi esą *draugai* arba tapatina save su grupe, o ne su pašaliečiais (Davis ir Greenlees, 1992; Karau ir Williams, 1997; Worchel ir kiti, 1998). Net jei tik tikimasi, kad teks su kažkuo vėl bendrauti, atliekant grupinius projektus stengiamasi labiau (Groenenboom ir kiti, 2001). Jei kursinį darbą atliekate kartu su kolegomis, kuriuos teks dažnai matyti, yra tikimybė, kad jausitės labiau suinteresuoti nei tuo atveju, jei su jais niekada daugiau nesimatytumėte. Latané rašo, kad Izraelio kibucuose užauginamas gausesnis derlius nei nekolektyviniuose ūkiuose (Leon, 1969). Sutelktumas suintensyvina pastangas. Tad ar orientuotose į grupes kultūrose socialiai dykinėjama mažiau?

Kai kurie iš šių duomenų sutampa su kasdienių darbo grupių tyrimų rezultatais. Kai grupėms iškeliami sudėtingi tikslai, kai joms atlyginama už grupės sėkmę ir kai vyrauja įsipareigojimo komandai dvasia, visi dirba įtemptai (Hackman, 1986). Jei grupės mažos ir sukomplektuotos iš vienodos kompetencijos žmonių, jie taip pat gali savo indėlį laikyti svarbiu (Comer, 1995). Nors socialinis dykinėjimas dirbant kolektyviai ir nesant asmeninės atsakomybės yra įprastas reiškinys, daug rankų ne visuomet mažai dirba.

APIBENDRINIMAS
Socialinis dykinėjimas: ar būdami grupėje žmonės stengiasi mažiau?

- Tirdami socialinį palengvinimą mokslininkai analizuoja, kaip atliekamos užduotys, kai vertinama individualiai. Tačiau žmonės dažnai suvienija pastangas ir dirba siekdami bendro tikslo nebūdami atsakingi asmeniškai.

- Atlikdami tokias „sumuojamas užduotis", grupių nariai dirba ne taip įtemptai. Šie duomenys sutampa su kasdienėmis situacijomis, kai bendra atsakomybė kelia pagundą pataupyti jėgas grupės sąskaita.
- Tačiau grupės nariai gali stengtis labiau, jei siekiama svarbaus tikslo, galimas atlygis reikšmingas ir vyrauja stipri komandos dvasia.

Nuasmeninimas: kada būdami grupėje žmonės netenka savojo Aš?

Grupėje žmogus gali netekti savimonės. Dėl to prarandamas individualumas ir santūrumas. Kas sukelia tokį nuasmeninimą?

2003 metų balandį, sekdami paskui amerikiečių karius, žengiančius į Irako miestus, nevaržomai siautėjo plėšikautojai, ištrūkę iš akylos Saddamo Husseino policijos kontrolės. Ligoninės neteko lovų, Nacionalinė biblioteka prarado dešimtis tūkstančių senovinių rankraščių ir pavirto smilkstančiais griuvėsiais. Universitetai neteko kompiuterių, kėdžių ir net elektros lempučių. Per 48 valandas Bagdado nacionalinis muziejus prarado 15 000 meno kūrinių, – daugumos jų nebuvo spėta išimti iš ekspozicijos ir patalpinti saugyklose (Burns, 2003a, 2003b; Lawler, 2003c; Polk ir Schuster, 2005). „Nuo tų laikų, kai ispanų konkistadorai nusiaubė actekus ir inkus, nebuvo prarasta tiek daug per tokį trumpą laiką", – rašė žurnalas *Science* (Lawler, 2003a). „Jie atvykdavo gaujomis: įsiverždavo 50 žmonių grupė, pasitraukdavo, tada plūstelėdavo kita", – pasakojo vieno universiteto dekanas (Lawler, 2003b). Tokie pranešimai vertė likusį pasaulį stebėtis: kas nutiko plėšikautojų moralės jausmui? Kokios tokio elgesio priežastys? Kodėl nebuvo to tikėtasi?

Kai kartu darome tai, ko nedarytume vieni

Kaip matėme ankstesniuose poskyriuose, socialinio palengvinimo eksperimentai rodo, kad grupė gali veikti kaip dirgiklis ir išlaisvinti nuo atsakomybės. Sužadinimui susijungus su sumažėjusia atsakomybe ir susilpnėjus įprastiems suvaržymams, gali vykti stulbinami dalykai. Žmonės gali atlikti įvairiausius veiksmus – nuo nežymaus suvaržymo sumažėjimo (mėtyti maistą valgykloje, piktai šaukti ant teisėjo, klykti per roko koncertą) iki impulsyvaus pasitenkinimo (grupinio vandalizmo, orgijų, vagysčių) ar destruktyvaus socialinio sprogimo (policijos brutalumo, maištų, linčiavimų).

Tokius nevaržomus poelgius sieja tai, kad visus juos išprovokuoja grupės galia. Grupės gali sujaudrinti, sukelti pojūtį, jog susidūrėme su kažkuo už mus galingesniu. Sunku įsivaizduoti vieną roko aistruolį, karštligiškai klykiantį per roko koncertą, vieną Oklahomos universiteto studentą, raginantį ką nors nusižudyti, ar netgi vieną policininką, mušantį negalintį apsiginti vairuotoją. Tam tikrose situacijose būdami grupėje žmonės lengvai pamiršta

nuasmeninimas (*deindividualization*) Savimonės ir nuogąstavimo dėl įvertinimo praradimas; tai įvyksta esant grupėje ir patekus į situacijas, skatinančias paklusti grupės normoms – nesvarbu, geroms ar blogoms.

įprastas normas, praranda tapatumo pojūtį, paklūsta grupės ar minios normoms – kitaip tariant, tampa, kaip pavadino Leonas Festingeris, Albertas Pepitone ir Theodore Newcombas (1952), **nuasmenintais**. Kokios aplinkybės sukelia šią psichologinę būseną?

Grupės dydis

Grupė ne tik veikia savo narius, bet ir gali juos pakeisti neatpažįstamai. Pasipiktinęs krepšinio aistruolis pasislepia nepatenkintųjų minioje. Linčiuotojų gauja leidžia tikėtis, kad jos nariai nebus persekiojami juridiškai; linčiuotojai tai suvokia kaip *grupinį* veiksmą. Plėšikautojai, gaujoje tapę beveidžiais, gali laisvai plėšikauti. Išanalizavęs 21 atvejį, kai minia stebėjo žmogų, grasinantį nušokti nuo pastato ar tilto, Leonas Mannas (1981) padarė išvadą, kad žmonės paprastai nesiima provokacijų dieną arba nebūdami minioje. Tačiau jei didelė minia arba naktis leisdavo pasijusti anonimiškiems, tai būdavo pretekstas provokacijoms ir priekabėms.

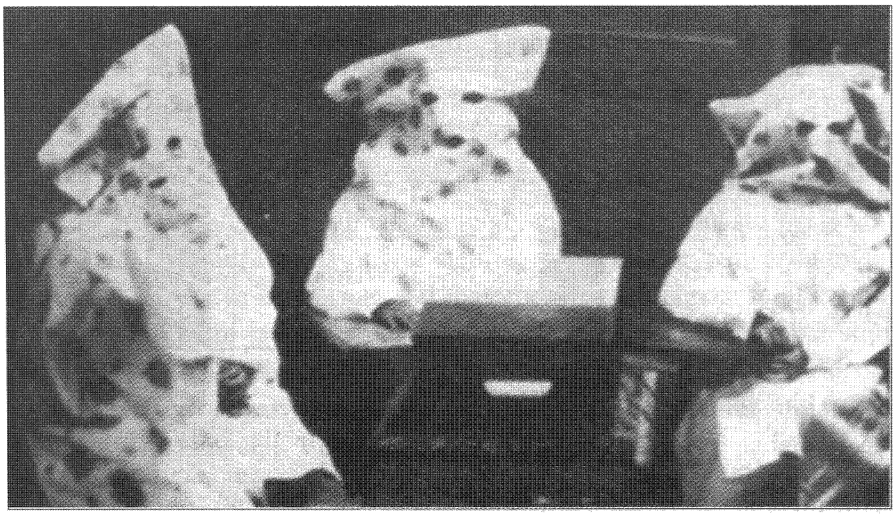
„Gauja yra kūnų bendrija, laisva valia atsisakanti sveiko proto."
Ralph Waldo Emerson, *Compensation* („Kompensacija"), *Essays, First Series*, 1841

Brianas Mullenas (1986) aprašo panašų linčo gaujų poveikį: juo didesnė gauja, juo daugiau jos narių praranda savąjį Aš ir ima elgtis žvėriškai, pavyzdžiui, deginti, kankinti ar kitaip žaloti auką. Kiekviename šių pavyzdžių, pradedant sporto aistruolių miniomis ir baigiant linčiuotojų gaujomis, baimė, ką pagalvos kiti, išnyksta. Kadangi „visi taip daro", kiekvienas savo poelgį gali teisinti situaciniu, o ne individualiu sprendimu.

Fizinis anonimiškumas

Ar galime tvirtinti, kad minios poveikis stiprina anonimiškumą? Ne, negalime. Tačiau norint įsitikinti, ar anonimiškumas iš tiesų susilpnina savikontrolę, galima atlikti eksperimentus. Zimbardo (1970, 2002) tokio eksperimento idėją pasiūlė jo studentai, kuriems kilo klausimas, kaip geri vaikinai Williamo Goldingo romane „Musių valdovas" staiga tampa pabaisomis, vien išsidažę veidus. Norėdamas paeksperimentuoti su šitokiu anonimiškumu, Zimbardo aprengė Niujorko universiteto moteris vienodais baltais chalatais ir gobtuvais, primenančiais Kukluksklano aprangą (žr. 8.6 pav.). Paprašytos skirti moteriai elektros šoką, jos dvigubai ilgiau laikė mygtuką nuspaustą, nei tos, kurių veidus buvo galima matyti ir kurios buvo prisisegusios dideles korteles su pavardėmis.

Panašų anonimiškumą kuria internetas. Milijonai žmonių, kuriems siaubą kėlė gaujų siautėjimai Bagdade, tomis pačiomis dienomis piratavo įsirašinėdami muzikos kūrinius. Kadangi daug kas taip elgiasi ir beveik nereikia baimintis būti sučiuptam, įsirašyti kieno nors autorinę nuosavybę į savo kompiuterį, po to į MP3 grotuvą tiesiog neatrodė labai amoralu. Buvo pastebėta, kad interneto pokalbių ir naujienų svetainių teikiamas anonimiškumas taip pat skatina priešiškesnį, labiau „karštakošišką" elgesį nei tada, kai pokalbiai vyksta akis į akį (Douglas ir McGarty, 2001).



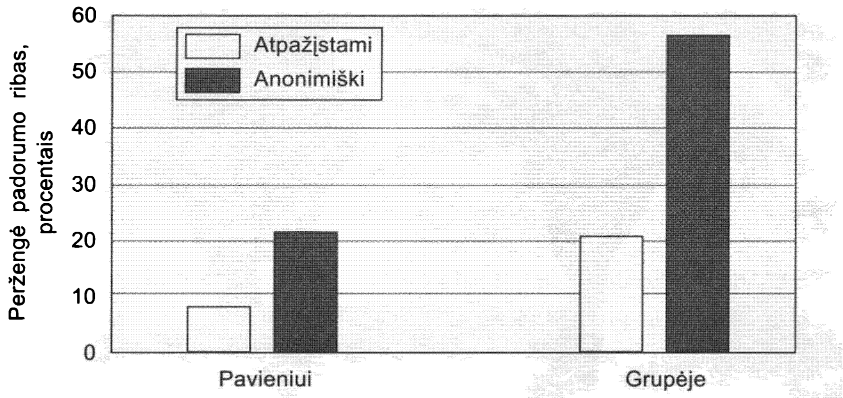
8.6 PAVEIKSLAS

Neįvardytos moterys bejėgėms aukoms dažniau skirdavo stipresnį elektros šoką nei tos, kurias buvo galima atpažinti.

Norėdami patikrinti, kaip tai pasireiškia gatvėse, Patricia Ellison ir Johnas Governas su bendradarbiais (1995) paprašė, kad tais atvejais, kai iš paskos važiuos automobilis pakeliamu stogu arba varomas keturių ratų, vairuotoja sustotų degant raudonam šviesoforo signalui ir delstų 12 sekundžių. Laukiant buvo įrašomas užpakalyje stovinčio automobilio garsinis signalas (švelniai agresyvus veiksmas). Automobilių su nenuleistu viršumi ir keturiais varomaisiais ratais vairuotojai jautėsi palyginti anonimiški, pradėdavo signalizuoti trečdaliu greičiau, du kartus dažniau ir tai trukdavo beveik du kartus ilgiau, palyginti su tais, kurių automobilių viršus buvo atviras.

Edo Dienerio (1976) vadovaujama mokslininkų grupė išradingai pademonstravo, kaip žmones veikia buvimas grupėje *ir* anonimiškumas. Visų Šventųjų dienos išvakarėse jie stebėjo 1352 Sietlo vaikus, lankančius kaimynų namus ir prašančius saldainių. Kai vaikai lankydavosi viename iš 27 namų po vieną arba su grupe, tyrėjas juos sutikdavo šiltai, pakviesdavo vidun, pasiūlydavo išsirinkti *vieną* saldainį ir išeidavo iš kambario. Pasislėpę stebėtojai užfiksavo, kad būdami grupėje, vaikai dvigubai dažniau paimdavo dar vieną saldainį, palyginti su pavieniui atėjusiais. Taip pat ir tie, kurie išlikdavo anonimiški, dvigubai dažniau peržengdavo padorumo ribas, palyginti su tais vaikais, kurių būdavo paprašoma pasakyti savo vardą, pavardę ir kur jie gyvena. Kaip parodyta 8.7 paveiksle, keičiantis situacijai stipriai keitėsi ir padorumo ribų peržengimo laipsnis. Kai vaikai, susilieję su grupe, prarasdavo savo individualumą ir pasijusdavo anonimiški, dauguma jų pasiimdavo dar vieną saldainį.

Šie eksperimentai privertė pagalvoti, kaip veikia uniformų dėvėjimas. Ruošdamiesi mūšiui, kai kurių gentinių kultūrų kariai (kaip ir kai kurie fanatiški sportinių komandų aistruoliai) nuasmenina save, nusidažydami kūnus bei veidus ir užsidėdami kaukes. Po mūšio vienose kultūrose likę priešai žudomi,



8.7 PAVEIKSLAS

Vaikai dažniau peržengdavo padorumo ribas paimdami dar vieną saldainį Visų Šventųjų dienos išvakarėse, kai būdavo grupėje, kai jausdavosi anonimiški, o ypač – kai tapdavo nuasmeninti būdami grupėje ir anonimiški.

Šaltinis: Diener ir kiti, 1976.

kankinami arba sukapojami, kitose kultūrose – imami kaip karo belaisviai. Robertas Watsonas (1973) labai atidžiai atliko antropologinius tyrimus ir padarė išvadą, kad kultūrose, kurių kariai nuasmeninami, žiauriai susidorojama su priešais. Andrew Silke (2003) ištyrė, kad 206 iš 500 smurto išpuolių Šiaurės Airijoje įvykdė kaukėmis, gobtuvais ar kitaip užsimaskavę užpuolikai. Palyginti su neužsimaskavusiais užpuolikais, anonimiškieji sukėlė rimtesnius sužalojimus ir įvykdė daugiau užpuolimų ir vandalizmo aktų.

Ar išorinis anonimiškumas *visada* išlaisvina mūsų blogiausias savybes? Laimei, ne. Visose šiose situacijose žmonės reagavo į aiškius asocialius ženklus. Robertas Johnsonas ir Leslie Downingas (1979) teigia, kad panašus į kukluksklaninkų apdaras, kurį dėvėjo Zimbardo eksperimentų dalyvės, galėjo skatinti priešiškumą. Džordžijos universitete atliktuose eksperimentuose moterys, prieš nuspręsdamos, kokį elektros šoką sukelti kitam žmogui, apsivilko medicinos sesers uniformomis. Vėliau, kai nusisegė korteles su pavardėmis ir tapo anonimiškos, sukeldamos elektros šoką jos elgėsi *ne taip* agresyviai kaip tada, kai buvo žinomos jų pavardės ir pabrėžta asmens tapatybė. Išanalizavę 60 nuasmeninimo tyrimų, Tomas Postmesas ir Russellas Spearsas (1998; Reicher ir kiti, 1995) padarė išvadą, kad anonimiškumas mažina savivoką, skatina tapatinimąsi su grupe, reagavimą į išorinius situacijos ženklus, kurie gali būti ir neigiami (kukluksklano uniformos), ir teigiami (medicinos seserų uniformos).

Sužadinanti ir dėmesį blaškanti veikla

Dažnai prieš didelių grupių agresijos protrūkius atsitinka kas nors nereikšminga, kas atkreipia dėmesį ir suerzina. Šūkaujantis, skanduojantis, plojantis ar šokantis žmonių būrys jaudrina ir susilpnina savimonę. Vienas Munistų kulto pasekėjas prisimena, kaip nuasmeninančiai paveikė skandavimas „čio–čio“:

> Visi broliai ir seserys susikibo rankomis ir ėmė vis intensyviau skanduoti, čio–čio–čio, ČIO–ČIO–ČIO! JE! JE! PAU!!! Šis veiksmas privertė mus pasijusti

grupe, tarsi kažkokiu keistu būdu mes visi kartu būtume patyrę kažką svarbaus. Čio–čio energija mane ir išgąsdino, ir suteikė jaukumo, nes šiame skandavime buvo kažkas, kas veikė atpalaiduojamai, teikė energijos ir kartu tą energiją išlaisvino (Zimbardo ir kiti, 1977, p. 186).

„Dalyvaudami pamaldose, vykstančiose gotikinėje katedroje, jaučiamės panardinti vientisoje uždaroje visatoje ir besimeldžiančiųjų būryje prarandame dilgų savęs pojūtį."

Yi-Fu Tuan, 1982

Edo Dienerio (1976, 1979) eksperimentai parodė, kad tokie veiksmai, kaip akmenų mėtymas ar dainavimas draugėje, gali tapti pretekstu pasijusti nevaržomam. Veikiant impulsyviai ir stebint, ar kiti daro tą patį, kyla malonumas, kuris pats save sustiprina. Kai matome, kad kiti elgiasi taip, kaip mes, manome, jog ir jie jaučia tą patį, ir mūsų pačių emocijos taip pat stiprėja (Orive, 1984). Be to, impulsyvus grupinis veiksmas patraukia dėmesį. Šaukdami ant teisėjo negalvojame apie asmenines vertybes, o reaguojame tik į susiklosčiusią situaciją. Vėliau, kai stabtelime pagalvoti, ką padarėme ar pasakėme, kartais pajuntame graužatį. Kartais. O kartais ieškome nuasmeninančios kolektyvinės patirties, šokių, maldos, grupinių susidūrimų, kad galėtume mėgautis stipriomis teigiamomis emocijomis ir artumo pojūčiu.

Savimonės susilpnėjimas

Savimonę silpninanti grupės patirtis skatina su nuostatomis nesusijusius poelgius. Edo Dienerio (1980), Steveno Prentice-Dunno ir Ronaldo Rogerso (1980, 1989) atlikti eksperimentai rodo, kad praradę savimonę, nuasmeninti žmonės mažiau varžosi, mažiau save kontroliuoja ir labiau linkę veikti bei reaguoti į situaciją negalvodami apie savo vertybes. Šie duomenys papildo 3 skyriuje aptartus *savimonės* eksperimentus ir patvirtina jų išvadas.

Savimonė yra nuasmeninimo priešybė. Stiprios savimonės žmonės būdami prieš veidrodį ar televizijos kamerą *labiau* save kontroliuoja ir jų elgesys aiškiau išreiškia jų nuostatas. Prieš veidrodį ragaudami įvairių rūšių sūrius, jie suvalgo mažiau riebaus sūrio (Sentyrz ir Bushman, 1998).

Stiprią savimonę turintys žmonės taip pat būna mažiau linkę apgaudinėti (Beaman ir kiti, 1979; Diener ir Wallbom, 1976). Mažiau apgaudinėja ir tie, kurie jaučiasi esą išskirtiniai bei nepriklausomi (Nadler ir kiti, 1982). Susivokusių ar laikinai priverstų taip jaustis žmonių žodžiai, pasakyti vėliau, dažniau sutampa su veiksmais, iškilus panašioms aplinkybėms.

Šiuos principus galime pritaikyti daugeliui kasdienių situacijų. Tokios savimonę silpninančios aplinkybės, kaip alkoholio vartojimas, veikia nuasmeninančiai (Hull ir kiti, 1983). O nuasmeninimo galimybė mažėja esant savimonę skatinančioms aplinkybėms: atsidūrus prieš veidrodį ar televizijos kamerą, mažame miestelyje, esant ryškiam apšvietimui, segint dideles korteles su pavardėmis, kai vyrauja dėmesio neblaškanti tyla, kai dėvimi saviti rūbai ir gyvenama privačiuose namuose (Ickes ir kiti, 1978). Kai paauglys ruošiasi į vakarėlį, tėvai galėtų jam patarti: „Linksminkis, bet neužmiršk, kas esi". Kitaip tariant, džiaukis būdamas tarp žmonių, tačiau neprarask savęs; išsaugok savo tapatybę; netapk nuasmenintu.

APIBENDRINIMAS
Nuasmeninimas: kada būdami grupėje žmonės netenka savojo Aš?

- Kai vienu metu patiriamas stiprus socialinis sužadinimas ir pasidalijama atsakomybe, žmonės gali pamiršti įprastus varžtus ir prarasti savo individualybę.
- Tokia deindividualizacija, arba nuasmeninimas, ypač tikėtina tada, kai, būdami minioje, dėvėdami maskuojančius drabužius ar kostiumus, susijaudinę ir išsiblaškę žmonės pasijunta anonimiški.
- Dėl to silpsta savimonė bei savikontrolė ir stiprėja reakcija į naują situaciją, nesvarbu, teigiamą ar neigiamą.
- Nuasmeninimas reiškiasi silpniau, jei stipri žmogaus savimonė.

Grupės poliarizacija: ar grupės sustiprina mūsų nuomonę?

Konfliktai dažnai įsiplieskia, kai žmonės abiejose pusėse kalba tik su panašiai mąstančiais. Ar kontaktai su bendraminčiais sustiprina išankstines nuostatas? Jei taip, kodėl?

Kokį poveikį – gerą ar blogą – dažniau daro tarpusavio sąveika grupėje? Policijos brutalumas ir gaujų smurtas byloja apie destruktyvų grupių poveikį. Tačiau paramos grupių lyderiai, vadybos konsultantai ir edukologai kalba apie grupių naudą, socialinių bei religinių judėjimų lyderiai ragina savo narius stiprinti savo tapatumą, bendraujant su panašiai mąstančiais žmonėmis.

grupės poliarizacija
(*group polarization*)
Grupės galia sustiprinti prieš tai buvusias jos narių nuomones; narių nuomonių supanašėjimas, o ne išsiskyrimas.

Mažų grupių tyrimai padėjo išsiaiškinti gero ir blogo grupės poveikio priežastis: dažnai grupėje vykstančios diskusijos sustiprina pradinį jos narių polinkį. **Grupės poliarizacijos** tyrimas iliustruoja, kaip įdomus atradimas paskatina mokslininkus daryti skubotas ir klaidingas išvadas, kurias vėliau pakeičia teisingesnės išvados. Tai yra vienas iš mokslinių detektyvų, apie kurį galiu kalbėti kaip tiesioginis liudininkas, nes buvau vienas iš jo dalyvių.

„Polinkio į riziką“ atvejis

Pirmoji mokslinė studija, apibendrinusi per 300 tyrimų, buvo tuometinio Masačiusetso technologijos instituto magistranto Jameso Stonerio (1961) magistro darbas. Ruošdamas jį iš pramonės vadybos srities, Stoneris patikrino visuotinai paplitusį įsitikinimą, kad grupėse žmonės būna atsargesni nei pavieniui. Jis pateikė problemines užduotis, kurias atlikdami eksperimento dalyviai privalėjo patarti menamiems veikėjams, kiek jie turėtų rizikuoti. Įsivaizduokite, jog esate šio eksperimento dalyvis. Ką jūs patartumėte tokioje situacijoje:

> Helena yra rašytoja, kuri, kaip teigiama, yra talentinga, tačiau iki šiol pragyvenimui užsidirba rašydama pigius nuotykių romanus. Neseniai jai kilo mintis parašyti gerą romaną. Jei Helena jį parašytų ir romanas būtų palankiai sutiktas, jis reikš-

mingai paveiktų literatūrinį gyvenimą ir stipriai prisidėtų prie jos karjeros. Antra vertus, jei Helenai nepavyktų įgyvendinti savo sumanymo arba romanas patirtų nesėkmę, ji būtų veltui iššvaisčiusi daug laiko ir energijos.

Įsivaizduokite, kad Helenai duodate patarimą. Nurodykite *mažiausią* tikimybę, kurią jūs laikytumėte priimtina, kad Helena pamėgintų rašyti šį romaną.

Helena turėtų pamėginti rašyti romaną, jei tikimybė, kad jis sulauks pasisekimo, yra ne mažesnė kaip

_____ 1 iš 10 _____ 7 iš 10
_____ 2 iš 10 _____ 8 iš 10
_____ 3 iš 10 _____ 9 iš 10
_____ 4 iš 10 _____ 10 iš 10 (Pastarąjį nurodykite tuo atveju, jei manote,
_____ 5 iš 10 kad Helena turėtų rašyti romaną tik būdama
_____ 6 iš 10 visiškai tikra, jog jis bus geras.)

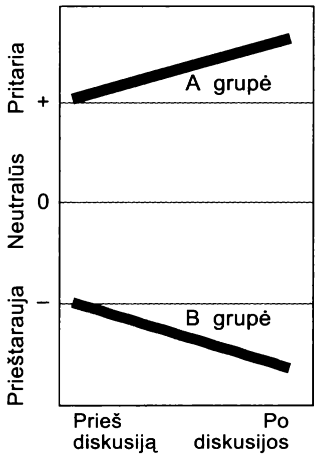
Kai tai nuspręsite, pamėginkite spėti, ką patartų šios knygos „vidutinis" skaitytojas.

Atsakę į dvylika panašių klausimų, penki ar daugiau eksperimento dalyvių juos aptardavo ir kiekvienu atveju priimdavo bendrą sprendimą. Kaip manote, kokie, palyginti su individualiais, buvo grupės sprendimai? Ar dalyviai grupėje labiau rizikuodavo, ar laikėsi atsargiau, ar nekeitė savo nuomonės?

Visų nuostabai, grupių sprendimai dažniausiai būdavo rizikingesni. Šis „polinkio rizikuoti reiškinys" išprovokavo aibę grupinės rizikos tyrimų, kurie parodė, kad riziką skatina ne tik grupės vieningumas – po trumpos diskusijos dalyviai, priimdami sprendimą individualiai, taip pat pakeičia savo nuomonę. Dar daugiau, mokslininkai sėkmingai pakartojo Stonerio rezultatus, eksperimentuodami su įvairaus amžiaus, skirtingų profesijų ir įvairių tautybių žmonėmis.

Per aptarimą nuomonės suartėdavo. Tačiau įdomu tai, kad grupė sutardavo dėl mažesnio (rizikingesnio) skaičiaus nei siekė narių nuomonių pradinis vidurkis. Tai buvo įdomi mįslė. Nedidelis poslinkis rizikingesnio sprendimo link buvo netikėtas, ir ne iš karto paaiškinamas. Kaip tai įvyksta? Ir kaip tai paplitę? Ar teismo prisiekusiųjų, verslo komitetų ir karinių organizacijų diskusijos taip pat skatina rizikuoti? Ar tai paaiškina, kodėl 16-os, 17-os metų amžiaus paaugliai, vairuodami automobilį ir veždami du keleivius, važiuoja dvigubai rizikingiau (Chen ir kiti, 2000)?

Po kelerių tyrimų metų pastebėjome, kad polinkis į riziką pasireiškia ne visada. Galėjome parašyti dilemų užduotis, kurias spręsdami žmonės tapdavo *atsargesni*. Vienoje tokių dilemų buvo pasakojama apie jauną vedusį vyrą (pavadinkime jį Rodžeriu), turintį du mokyklinio amžiaus vaikus ir užtikrintą, tačiau prastai apmokamą darbą. Rodžeriui pakanka pinigų būtiniausioms reikmėms, tačiau jis negali mėgautis prabanga. Jį pasiekia informacija, kad vienos kuklios bendrovės akcijų vertė netrukus gali patrigubėti, jei jos naujausias produktas bus palankiai sutiktas, arba labai sumažėti, jei šio produkto nepavyks parduoti. Rodžeris neturi jokių santaupų. Norėdamas in-



8.8 PAVEIKSLAS

Grupės poliarizacija

Grupės poliarizacijos hipotezė teigia, kad diskusija sustiprina nuostatą, kuriai pritaria grupės nariai.

vestuoti į šios bendrovės akcijas, jis svarsto, ar parduoti savo gyvybės draudimo polisą.

Ar įžvelgiate bendrą principą, kuris leistų prognozuoti rizikingesnį patarimą, aptarus Helen situaciją, ir atsargesnį – aptarus Rodžerio situaciją? Jei esate tokie, kaip dauguma, net patys vieni patarsite Helen daugiau rizikuoti nei Rodžeriui. Pasirodo, yra stipri tendencija diskutuojant laikytis pradinio nusistatymo. Grupės, diskutavusios apie Rodžerio dilemą, dar mažiau rizikavo negu iki diskusijos.

Ar grupės sustiprina nuomones?

Supratę, kad grupė ne visada skatina rizikuoti, nusprendėme, kad diskusijos grupėje turi tendenciją *sustiprinti* pradinius jos narių požiūrius. Tai leido mokslininkams pasiūlyti šį reiškinį, kurį prancūzai Serge Moscovici ir Marisa Zavalloni (1969) pavadino grupės poliarizacija, apibendrinti taip: *diskusija dažniausiai sustiprina vidutinį grupės narių polinkį.*

Grupės poliarizacijos eksperimentai

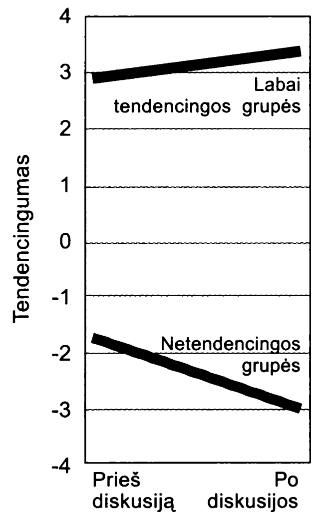
Šis naujas požiūris į diskusijų grupėje poveikį paskatino patyrinėti, kokioms nuostatoms grupės dauguma pritaria arba priešinasi. Ar jų aptarimas sustiprins pradines paskirų asmenų nuomones, kaip nutinka svarstant probleminius klausimus? Ar grupėje ne tik mėgstantys rizikuoti spręs rizikingiau, bet ir netolerantiškieji taps atsainesniais, o dosnieji – labiau filantropiškais? Būtent tokia yra grupės poliarizacijos hipotezė (žr. 8.8 pav.)

Dešimtys tyrimų patvirtina grupės poliarizacijos hipotezę.

- Moscovici ir Zavalloni (1969) pastebėjo, kad diskusija sustiprino prancūzų studentų išankstinę teigiamą nuostatą savo prezidento ir neigiamą nuostatą amerikiečių tautos atžvilgiu.
- Mititoshi Isozaki (1984) pastebėjo, kad Japonijos universitetų studentai po to, kai aptarė autoįvykį, buvo labiau įsitikinę, kad kaltas vairuotojas.
- Markusas Braueris ir jo bendradarbiai (2001) nustatė, kad prancūzų studentai ėmė dar labiau nemėgti tam tikrų žmonių, kai grupėje aptarė neigiamus įspūdžius.
- Glenas Whyte (1993) rašė, kad grupės skatina galvoti, jog „per daug investuota, kad būtų galima nutraukti verslą“, dėl to daugelis bendrovių praranda dideles pinigų sumas. Kanados verslo studentai įsivaizdavo, kad turi nuspręsti, ar reikia investuoti daugiau, viliantis išvengti nuostolių tęsiant žlungančius projektus (pavyzdžiui, ar imti rizikingą paskolą, siekiant apsaugoti ankstesnę investiciją). Pastebėtas būdingas poveikis: 72 procentai studentų nutarė vėl investuoti, nors jei jie būtų vieni mąstę apie naują investiciją, vargu ar būtų nusprendę tai daryti. Svarstant šį sprendimą grupėje, 94 procentai studentų pritarė papildomam investavimui.

Kitiems eksperimentams buvo pasirenkami klausimai, dėl kurių grupės nuomonės skyrėsi. Vėliau tų pačių pažiūrų žmonės būdavo izoliuojami. Ar diskusijos su panašiai mąstančiais pažiūras sustiprindavo? Ar jos padidindavo atotrūkį tarp dviejų šalių?

Toks klausimas buvo iškilęs man ir George Bishopui. Tad mes sudarėme palyginti tendencingas ir netendencingas vidurinių mokyklų moksleivių grupes ir paprašėme jų atsakyti – prieš diskusiją ir po jos – į taip suformuluotus klausimus apie nuosavybės teisę ir neaptvertas namų valdas, kad jie lietė ir rasines nuostatas (Myers ir Bishop, 1970). Pastebėjome, kad diskusijos tarp panašiai mąstančių moksleivių iš tiesų padidino pradinį atotrūkį tarp dviejų grupių (žr. 8.9 pav.).



8.9 PAVEIKSLAS

Diskusija sustiprino homogeniškų tendencingų ir netendencingų moksleivių grupių poliarizaciją. Kalbant apie rasinius klausimus, tendencingi moksleiviai tapo dar šališkesni, o netendencingi – dar mažiau šališki.

Šaltinis: duomenys iš Myers ir Bishop, 1970.

Grupės poliarizacija kasdieniame gyvenime

Kasdieniame gyvenime žmonės daugiausia bendrauja su tais, kurių požiūriai panašūs į jų pačių (žr. 11 skyrių arba paprasčiausiai pažvelkite į savo draugų ratą.) Ar kasdienis bendraminčių bendravimas sustiprina bendrą požiūrį? Ar nuobodūs tampa nuobodesni, o linksmuoliai – linksmesni?

Būna įvairiai. Dėl savaiminio berniukų ir mergaičių susiskirstymo į berniukų ir mergaičių grupes laikui bėgant išryškėja jų prieš tai buvę nežymūs lyčių skirtumai, pastebi Eleanor Maccoby (2002). Berniukai, būdami su kitais berniukais, žaisdami vis labiau rungtyniauja ir veikia, o mergaitėms vis svarbesni tampa tarpusavio santykiai. Nagrinėjant bylas JAV federaliniame apeliaciniame teisme, „respublikonų partijos paskirti teisėjai linkę balsuoti kaip respublikonai, o demokratų paskirti teisėjai – kaip demokratai“, – pastebėjo Davidas Schkade ir Cassas Sunsteinas (2003). Tačiau šios tendencijos išryškėja tik tarp bendraminčių teisėjų. „Respublikonų partijos paskirtas teisėjas, posėdžiaudamas kartu su dar dviem respublikonais, balsuoja kur kas konservatyviau, nei posėdžiaudamas bent su vienu demokratų partijos paskirtu teisėju. Tuo tarpu demokratų paskirtas teisėjas elgiasi panašiai, tik renkasi priešingą ideologinę kryptį.“

Grupės poliarizacija mokyklose. Kitą realaus gyvenimo atitikmenį laboratorijoje stebimam reiškiniui edukologai pavadino akcentuacijos („išryškinimo“) reiškiniu: laikui bėgant pradiniai skirtumai tarp aukštųjų mokyklų studentų grupių dar labiau išryškėja. Jei koledžo X studentai iš pat pradžių yra intelektualesni už koledžo Y studentus, studijų metais šis atotrūkis dažniausiai dar labiau padidėja. Taip pat ir nepriklausantys studentų ar studenčių draugijoms būna liberalesnių politinių pažiūrų, ir studijų metais šis skirtumas sustiprėja (Pascarella ir Terenzini, 1991). Mokslininkai mano, kad taip yra iš dalies dėl to, jog grupių nariai sustiprina bendrus polinkius.

Grupės poliarizacija bendruomenėse. Poliarizacija taip pat vyksta ir bendruomenėse, nes žmonės patys atsiskiria. Davidas Brooksas (2005) pastebi:

Dviejuose procesuose Pietų Afrikos Respublikos teismai sušvelnino bausmes sužinoję, kaip socialiniai ir psichologiniai reiškiniai, tarp jų nuasmeninimas ir grupės poliarizacija, skatina grupės narius žmogžudystei (Colman, 1991). Ar pritartumėte, kad teismai turėtų atsižvelgti į socialinius ir psichologinius reiškinius kaip į švelninančias aplinkybes?

„Triukšmingos vietos ... traukia triukšmingus tipus ir tampa dar triukšmingesnės. Kuklios vietos ... traukia kuklius ir tampa dar kuklesnės.“ Kaimynijos virsta aidinčiais rūmais, kur nuomonės rikošetu atsimuša nuo vienminčių. Šio proceso rezultatas Jungtinėse Valstijose – dar labiau susiskaidžiusi visuomenė. Nuo 1976 iki 2000 metų beveik padvigubėjo skaičius tų rinkiminių apylinkių, kuriose 60 proc. ir daugiau rinkėjų balsuoja už tą patį kandidatą (Bishop, 2004). Stojantieji į aukštąsias mokyklas rečiau laikosi „centro“ politinių pažiūrų. 1983 metais centristais save vadino 60 proc., o 2005-aisiais – tik 45 proc. studentų. Jie dažniau priskiria save „kairiesiems“ arba „dešiniesiems“ (Pryor ir kiti, 2005). Universitetiniuose miesteliuose studentų telkimasis į „baltųjų“ draugijas bei brolijas ir etninių mažumų būrimasis į savas organizacijas stiprina socialinius tapatumus ir didina socialinių grupių antagonizmą (Sidanius ir kiti, 2004).

Laboratoriniuose tyrimuose rungtyniavimo dvasia ir nepasitikėjimas, kuriuos individai paprastai demonstruoja žaisdami tarpusavyje, dar sustiprėja, jei žaidžia grupė prieš grupę (Winquist ir Larson, 2004). Kilus konfliktui bendruomenėje, panašiai mąstantys jos nariai ir toliau bendrauja vieni su kitais, sustiprindami bendras tendencijas. Gaujų nusikalstamumą skatina tai, kad panašių savybių ir panašaus agresyvumo nariai sustiprina individualius bruožus (Cartwright, 1975). Jei į jūsų kvartalą atsikelia gyventi „antras nekontroliuojamas penkiolikmetis, – teigia Davidas Lykkenas (1997), – žala, kurią jie padarys drauge, greičiausiai bus daugiau nei dvigubai didesnė už tą, kurią pirmasis penkiolikmetis padarytų būdamas vienas ... Gauja pavojingesnė nei pavieniai jos nariai“. Iš tiesų „neprižiūrimos bendraamžių grupės“ yra „svarbiausias“ gyvenamojo rajono nusikalstamumo „pranašas“, teigia Bonita Veysey ir Stevenas Messneris (1999). Be to, eksperimentai parodė, kad nusikalsti linkusiems paaugliams susibūrus su kitais nusikaltėliais, padaugėja nusikaltimų, ir tai ne naujiena nė vienam mokslininkui, tiriančiam grupės poliarizaciją (Dishion ir kiti, 1999).

Grupės poliarizacija internete. Elektroninis paštas bei internetinės pokalbių svetainės – tai naujos galimybės panašiai mąstantiems žmonėms rasti vieniems kitus ir telktis į grupes. Pavyzdžiui, interneto svetainėje myspace.com yra dešimtys tūkstančių bendraminčių grupių, diskutuojančių apie religiją, politiką, pomėgius, automobilius, muziką ir t. t. Nesuskaičiuojama gausybė virtualių grupių internete sudaro galimybes kovotojams už taiką ir neonaciams, apkiautėliams ir vandalams, teroristams, pasveikusiems nuo vėžio žmonėms atsiriboti nuo kitų žmonių susitelkiant į grupes ir atsiduodant bendriems rūpesčiams, interesams bei planams (Gerstenfeld, 2003; McKenna ir Bargh, 1998, 2000; Sunstein, 2001). Ar diskusijos nežodine kalba išreiškiant niuansus gali sukelti grupės poliarizaciją? Ar sustiprėja pacifistinės kovotojų už taiką nuostatos ir paaštrėja karinių grupuočių teroristiniai polinkiai? Elektroninis paštas, interneto paieškos sistema *Google* ir pokalbių svetainės „labai padeda mažoms grupėms suburti bendraminčius ir pavienę neapykantą sutelkti

atkreipkime dėmesį

Grupės poliarizacija

Julijaus Cezario šalininkų dialogu Shakespeare pavaizdavo poliarizuojančią bendraminčių grupės galią:

Antonijus:
Bet jeigu vien jo rūbas sužalotas
Taip sugraudino tyras jūsų sielas,
Tai jūs į patį Cezarį pažvelkit,
Kaip žiauriai jį subadė išdavikas.
Pirmas pilietis: O, šiurpulingas reginys!
Antrasis pilietis: O, kilniadvasis Cezaris!
Trečiasis pilietis: O, nelemta diena!
Ketvirtasis pilietis: Nedorėliai ir išgamos!
Penktasis pilietis: O, vaizdas kruvinas!
Antrasis pilietis: Mes juos nubausti reikalaujam!
Visi: Keršto!
Pirmyn, surast juos! Deginkit! Naikinkit!
Žudykit! Pjaukit! Galas išdavikams!

Šaltinis: William Shakespeare, „Julijus Cezaris", III veiksmas, ii scena. Vertė A. Churginas.

į pavojingą jėgą", – pastebi Robertas Wrightas (2003). Jis spėja, kad plintant interneto ryšiui, jo skatinama poliarizacija didės. „Ar esate kada nors matę bent vieną Osamos bin Ladeno verbavimo vaizdo įrašą? Jie labai įspūdingi, o naudojant internetą dar efektyviau veiks tikslinę auditoriją". Vieno Haifos universitete atlikto tyrimo duomenimis teroristinių interneto svetainių nuo 1997 iki 2005 metų pabaigos padaugėjo nuo keliolikos iki 4700, t. y. jų daugėjo keturis kartus greičiau negu interneto svetainių apskritai (Ariza, 2006).

Grupės poliarizacija teroristinėse organizacijose. Atlikę teroristinių organizacijų, išsibarsčiusių visame pasaulyje, analizę, Clarkas McCauley ir Mary Segal (1987; McCauley, 2002) atkreipia dėmesį į tai, jog terorizmas nėra spontaniškas reiškinys. Jis kyla tarp žmonių, kuriuos suvienija bendros nelaimės. Bendraudami tarpusavyje ir niekada neatsipalaiduodami šie žmonės darosi vis sunkiau nuspėjami. Visuomeninė situacija tai dar paaštrina. Dėl to kyla smurtas, kurio pavieniai, į grupę nesusibūrę žmonės niekada neišprovokuotų.

Pavyzdžiui, rugsėjo 11-osios teroristai gimė ilgo proceso, kuriame buvo panaudotas poliarizuojantis bendraminčių tarpusavio sąveikos poveikis, metu. Prieš tapdami teroristais, pastebi Nacionalinės mokslo tarybos ekspertų grupė, žmonės izoliuojami nuo kitaip mąstančių, potencialūs taikiniai dehumanizuojami, netoleruojami nuomonių skirtumai (Smelser ir Mitchell, 2002). Laikui bėgant grupių nariai ima skirstyti pasaulį į „mus" ir „juos" (Moghaddam, 2005; Qirko, 2004). Arielis Merari (2002), Artimųjų Rytų ir Šri Lankos savižudžių teroristų tyrinėtojas, įsitikinęs, kad auklėjant būsimą savižudį teroristą svarbiausia yra grupės įtaka. „Kiek žinau, nebuvo nė vieno savižudiško teroro akto, kuris būtų įvykdytas dėl asmeninės užgaidos."

„Žiniasklaidos gausa ir visuomenės susiskaldymas reiškia, kad žmonėms tapo kur kas lengviau susiburti į bendraminčių grupes. Kai kurių miestų gyventojai nemėgsta prezidento Busho. Kiti klausosi radijo stočių, nepalaikančių Billo Clintono. Tokiose grupėse cirkuliuoja ir yra perteikiama pusiau tiesa."
David Brooks,
***The Era of Distortion*, 2004**
(„Iškraipymų era")

Teroristų organizacijos *Salafi Jihad* (išlamiškojo fundamentalizmo judėjimas, kurio dalis yra *al Qaeda*) narių tyrimo duomenimis, 70 proc. jų į orga-

nizaciją įstojo būdami emigrantai. Išvykę į svečias šalis ieškoti darbo ar išsilavinimo, jie ėmė daug dėmesio skirti savo musulmoniškajam tapatumui, dažnai lankydavosi mečetėje, gyvendavo drauge su kitais emigrantais musulmonais, kurie kartais įtraukdavo juos į uždaras grupes, siūliusias „abipusę emocinę ir socialinę paramą“ bei „bendrojo tapatumo tobulinimą“ (Sageman, 2004).

Žudynės taip pat yra grupinis reiškinys, kurio priežastis – žudikų poveikis vienas kitam (Zajonc, 2000). Apklausęs daugelį kaltinamųjų terorizmu Jerroldas Postas (2005) pastebi, kad labai sunku paveikti žmogų, jei „jis jau verda terorizmo katile. Žiūrint į ateitį, veiksmingiausia antiteroristinė politika būtų neleisti potencialiems teroristams būti užverbuotiems.“

Poliarizacijos aiškinimas

Kodėl grupės pozicija būna aštresnė nei paskirų narių vidutinė nuomonė? Mokslininkai tikėjosi, kad atskleidus grupių poliarizacijos paslaptį pavyks rasti kai kuriuos atsakymus. Išsprendus mažas mįsles, kartais surandamas raktas didesnėms.

Iš kelių pasiūlytų grupės poliarizacijos teorijų dvi išlaikė kruopščią mokslinę kritiką. Vienoje šių teorijų kalbama apie diskusijoje pateiktus argumentus, o kitoje apie tai, kaip grupės nariai vertina save kitų narių atžvilgiu. Pirmoji teorija – pavyzdys to, kas 6 skyriuje buvo pavadinta *informacine įtaka* (įtaka, atsirandančia susidūrus su faktais). Antroji teorija yra *normatyvinės įtakos* (įtakos, grindžiamos žmogaus troškimu, kad kiti jį priimtų arba juo žavėtųsi) pavyzdys.

Informacinė įtaka

Pasak įtikinamų aiškinimų, diskusija grupėje gimdo idėjas, dauguma kurių sustiprina vyraujantį požiūrį. Diskutuojant paprastai iškeliamos visai grupei žinomos idėjos, o ir nepaminėtos jos daro poveikį diskusijai (Gigone ir Hastie, 1993; Larson ir kiti, 1994; Stasser, 1991). Kitos mintys taip pat gali būti grindžiamos įtikinamais faktais, į kuriuos ne visi grupės nariai prieš tai bus atkreipę dėmesį. Svarstant, kaip turėtų pasielgti rašytoja Helen, kas nors gali pasakyti: „Helen turėtų parašyti tą romaną, nes ji nedaug ką tepraras. Jei rimto romano sumanymas nepavyks, Helen visada galės sugrįžti prie pigių nuotykių romanų.“ Tokiuose teiginiuose dažnai būna šiek tiek informacijos apie *argumentus* bei užuominų apie to žmogaus *poziciją* aptariamu klausimu. Net ir nežinodami tikrosios kitų žmonių nuomonės, bet girdėdami įtikinamus argumentus, diskusijos dalyviai vis tiek keičia savo poziciją (Burnstein ir Vinokur, 1977; Hinsz ir kiti, 1997). *Argumentai* yra svarbūs patys savaime.

Tačiau kad požiūris pasikeistų nepakanka vien tik išgirsti argumentus. *Aktyvus dalyvavimas* diskusijoje labiau keičia požiūrį nei pasyvus klausymasis. Dalyviai ir stebėtojai girdi tas pačias idėjas, tačiau įvardydami jas dalyviai tarsi įsipareigoja nekeisti nuomonės. Juo dažniau grupės nariai kartoja vienas kito idėjas, juo labiau jie jas įsimena ir joms pritaria (Brauer ir kiti,

1995). Vien tik užrašius savo idėjas besiruošiant diskusijai virtualioje erdvėje, išryškėja tam tikra požiūrių poliarizacija (Liu ir Latané, 1998).

Tai iliustruoja 7 skyriuje išreikštą mintį. Žmonių protai nėra tuščios lentelės, kuriose įtikinėtojai gali rašyti, kas jiems patinka; pasirinkus pagrindinį įtikinėjimo būdą darosi nepaprastai svarbu, ką žmonės galvoja išgirdę informaciją. Iš tiesų, vos porą minučių pagalvojus kuriuo nors klausimu, nuomonė gali sutvirtėti (Tesser ir kiti, 1995). (Gal galite prisiminti, kaip pajutote savo požiūrio kryptį pagalvoję apie jums patinkantį arba nepatinkantį asmenį.) Net ir *ketinimas* diskutuoti kokiu nors klausimu su tokios pat kompetencijos, bet kitaip manančiu žmogumi gali paskatinti surikiuoti savo argumentus ir užimti dar konkretesnę poziciją (Fitzpatrick ir Eagly, 1981).

Normatyvinė įtaka

Antrasis poliarizacijos aiškinimas apima savęs lyginimą su kitais. Pasak įtikinančios Leono Festingerio (1954) **socialinio palyginimo** teorijos, mes stengiamės įvertinti savo nuomonę bei gebėjimus ir tai galime padaryti lygindami save su kitais. Mus labiausiai įtikina „referentinės grupės“ – tokios, su kuriomis tapatiname save (Abrams ir kiti, 1990; Hogg ir kiti, 1990). Be to, norėdami būti mėgstami ir pastebėję, kad kiti taip pat pritaria mūsų požiūriui, galime jį tvirčiau išreikšti.

socialinis palyginimas
(*social comparison*)
Savo gebėjimų ir nuomonių vertinimas, lyginant save su kitais.

Kai prašome žmonių (kaip ir aš anksčiau prašiau jūsų) atspėti, kaip kiti reaguos į tokius klausimus, kaip „Helen dilema“, jie dažniausiai demonstruoja **pliuralistinį neišmanymą**: jie nesuvokia, ar kiti remia tendenciją, kuriai socialiai teikiama pirmenybė (šiuo atveju idėja parašyti romaną). Tipiškas žmogus patars rašyti romaną, net jei jo sėkmės tikimybė yra 4 balai iš 10, bet spės, kad dauguma kitų patars rašyti tik tuo atveju, jei sėkmės tikimybė yra 5 arba 6 balai iš 10. (Šis faktas primena šališką palankumą sau: visi mano išreiškią daugiau socialiai pageidautinų bruožų bei nuostatų negu vidutinis žmogus.) Diskutuodami dauguma žmonių įsitikina, jog jie nepajėgia, kaip tikėjosi, pranokti kitų. Tiesą pasakius, tie kiti dažnai yra juos pralenkę ir laikosi tvirtesnės nuomonės, kodėl reikėtų rašyti rimtą romaną. Nevaržomi klaidingai suprastos grupės normos, jie tampa laisvi dar tvirčiau reikšti savo prioritetus.

pliuralistinis neišmanymas
(*pluralistic ignorance*)
Klaidingas įsivaizdavimas, ką dauguma mano, jaučia ar kaip reaguoja.

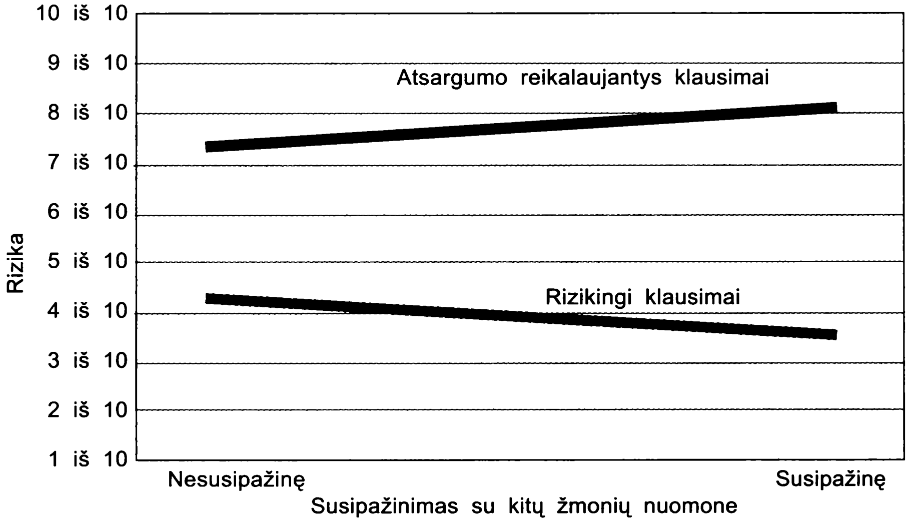
Gal prisimenate atvejį, kaip norėjote su kuo nors išvykti pasilinksminti, tačiau nė vienas iš jūsų nedrįso žengti pirmo žingsnio, manydami, kad kitas nenorės. Toks pliuralistinis neišmanymas trukdo užmegzti santykius (Vorauer ir Ratner, 1996).

Arba gal prisimenate, kaip jūs ir kiti grupės nariai elgėtės atsargiai ir santūriai, kol kažkas nepralaužė ledų, sakydamas: „Ką gi, jei atvirai, aš manau...“ Netrukus visi nustebote suvokę, kiek daug bendro tarp jūsų. Kartais, kai profesorius pasitikslina, ar yra klausimų, niekas neatsiliepia, ir kiekvienas studentas įsivaizduoja, kad tik jam vienam ne viskas aišku. Kiekvienas mano, jog jį tylėti verčia drovumas, o kiti tyli todėl, kad viską suprato.

8.10 PAVEIKSLAS

Sprendžiant „rizikavimo" dilemas (tokius kaip Helen atvejis), žinia apie kitų nuomonę norą rizikuoti sustiprindavo. Sprendžiant „atsargumo" dilemas (kaip Rodžerio atvejis), išgirdę kitų nuomonę žmonės tapdavo atsargesni.

Šaltinis: Myers, 1978.



Dale Milleris ir Cathy McFarland (1987) šį gerai žinomą reiškinį ištyrė pritaikę laboratorinio eksperimento metodą. Jie paprašė žmonių perskaityti nesuprantamą straipsnį ir paprašyti pagalbos, jei susidurtų su „iš tiesų rimta problema, stengdamiesi suprasti rašinį". Nors nė vienas iš eksperimento dalyvių pagalbos neprašė, jie manė, kad *kiti* nesivaržys. Tad jie klaidingai spėjo, kad neprašantiems pagalbos žmonėms jos ir nereikėjo. Norint įveikti šitokį pliuralistinį neišmanymą reikia, kad šalia atsirastų galintis pralaužti ledus ir atskleisti bei sustiprinti bendrą reakciją.

Ši socialinio palyginimo teorija paskatino eksperimentus, kurių dalyviai būdavo supažindinami su kitų žmonių pozicija, bet ne su jų argumentais. Tai šiek tiek panašu į situaciją, kai prieš eidami balsuoti perskaitome viešosios nuomonės apklausos rezultatus arba rinkėjų nuomones. Ar susipažinę su kitų žmonių pozicija žmonės keičia savo atsakymus, jei prieš tai nebuvo diskutavę ir įsipareigoję palaikyti socialiai palankią poziciją? Kaip rodo 8.10 pav., jie elgiasi šitaip. Dėl palyginimo atsiradusi poliarizacija paprastai būna silpnesnė nei išprovokuota diskusijos. Tačiau stebina tai, kad žmonės ne paprasčiausiai prisitaiko prie grupės, o žengia vieną žingsnį toliau. Ar jie taip elgiasi, kad išsiskirtų iš grupės? Ar tai dar kartą neįrodo mūsų poreikio būti išskirtiniais (6 skyrius)?

Žinojimas, ką renkasi kiti, taip pat prisideda prie bandos jausmo, išpopuliarinančio pasirenkamas dainas, knygas ir filmus. Sociologas Matthew Salganikas ir jo kolegos (2006) atliko šio reiškinio eksperimentus. Jie paprašė 14 341 interneto vartotojų pasiklausyti ir – jei patiks – parsisiųsti iki tol jiems negirdėtas dainas. Kai kuriems atsitiktinai parinktiems dalyviams tyrėjai leido pamatyti, kokias dainas parsisiuntė ankstesni dalyviai. Tarp šią informaciją gavusiųjų populiarios dainos tapo dar populiaresnės, o nepopuliarios – dar nepopuliaresnės.

Grupės poliarizacijos analizė parodo, kokie sudėtingi yra socialiniai-psichologiniai tyrimai. Kad ir kaip norėtume kuo paprasčiau paaiškinti reiškinį, viena teorija retai kada apima visus aspektus. Kadangi žmonės yra sudėtingos būtybės, rezultatą dažnai nulemia daugiau nei vienas veiksnys. Grupės diskusijose dominuoja įtikinantys argumentai, kai aptariamas klausimas susijęs su faktais („Ar esama nusikaltimo sudėties?"). Socialinis palyginimas visada būna susijęs su vertę nusakančiais sprendimais („Kokią bausmę reikėtų skirti?") (Kaplan, 1989). Daugeliu klausimų, turinčių ir faktinį, ir vertybinį aspektus, abu veiksniai reiškiasi kartu. Pastebėjus, kad kiti jaučia tą patį (socialinis palyginimas), randami argumentai (informacinė įtaka) tam, ką slapta palaiko visi.

APIBENDRINIMAS Grupės poliarizacija: ar grupės sustiprina mūsų nuomonę?

- Diskusijos grupėje gali duoti ir teigiamus, ir neigiamus rezultatus. Mėgindami suprasti įdomų faktą, kad grupės diskusija skatina riziką, mokslininkai pastebėjo, kad diskusija iš tiesų sustiprina pirminį, – tiek rizikingą, tiek atsargų – dominuojantį požiūrį.
- Kasdieniame gyvenime grupė taip pat dažniausiai sustiprina nuomonę. *Grupės poliarizacijos* reiškinys tapo langu, pro kurį mokslininkai galėjo stebėti grupės įtaką.
- Eksperimentai patvirtino dvejopą grupės įtaką: *informacinę* ir *normatyvinę*. Diskusijos metu surinkta informacija dažniausiai palaiko alternatyvą, kuriai iš pradžių buvo teikiama pirmenybė, ir skatina dar labiau ją remti.

Grupinis mąstymas: ar grupės trukdo, ar padeda priimti gerus sprendimus?

Kada grupės įtaka trukdo teisingai nuspręsti? Kada grupės skatina gerus sprendimus, ir kaip galima paveikti grupes, kad jos priimtų optimalius sprendimus?

Ar socialiniai psichologiniai reiškiniai, kuriuos aptarėme pirmuosiuose aštuoniuose skyriuose, būdingi tokioms sudėtingoms grupėms, kaip korporacinės tarybos arba prezidento kabinetas? Ar čia yra vietos savęs pateisinimui? Šališkam palankumui sau? Tapatinimuisi su „mes", provokuojančiam konformistišką elgesį ir neigiančiam nuomonių skirtumą? Viešam įsipareigojimui, skatinančiam priešintis pokyčiams? Grupės poliarizacijai? Socialinis psichologas Irvingas Janisas (1971, 1982) klausė: gal šie reiškiniai padėtų paaiškinti gerus ir blogus grupinius sprendimus, kuriuos padarė kai kurie XX a. JAV prezidentai ir jų patarėjai. Kad tai išsiaiškintų, jis išanalizavo sprendimų priėmimo procedūras, atvedusias į keletą didelių nesėkmių:

- *Pearl Harboras.* Per 1941 metų pabaigoje įvykdytą Pearl Harboro uosto antpuolį (dėl kurio Jungtinės Valstijos įsitraukė į Antrąjį pasaulinį karą)

Havajuose esantys kariuomenės vadai gaudavo informaciją apie Japonijos rengimąsi kažkuriame Ramiojo vandenyno regione pulti Jungtines Valstijas. Po to karinė žvalgyba prarado radijo ryšį su japonų lėktuvnešiais, kurie ėmė skristi tiesiai į Havajus. Likus dar kelioms minutėms oro žvalgybos lėktuvai galėjo pastebėti lėktuvnešius arba perspėti apie pavojų. Tačiau pernelyg savimi pasitikintys kariuomenės vadai nesiėmė šių atsargumo priemonių. Ir štai rezultatas: nenuskambėjo joks pavojaus signalas, ir visiškai nepasiruošusi gintis karinė bazė buvo užpulta. Nuostoliai: nuskandinta 18 laivų, numušta 170 lėktuvų ir žuvo 2400 žmonių.

- *Įsiveržimas į Kiaulių įlanką.* 1961 metais prezidentas Johnas Kennedy ir jo patarėjai nusprendė nuversti Fidelį Castro įsiverždami į Kubą su 1400 CŽV apmokytų kubiečių pabėgėlių. Netrukus beveik visi įsiveržusieji žuvo arba buvo paimti į nelaisvę, Jungtinės Valstijos pažemintos, o Kuba tapo dar artimesne tuometinės SSRS sąjungininke. Sužinojęs apie pasekmes Kennedy garsiai nusistebėjo: „Kaip mes galėjome būti tokie kvaili?"
- *Vietnamo karas.* Nuo 1964-jų iki 1967-jų prezidentas Lyndonas Johnsonas ir jo „antradienio priešpiečiuose" dalyvaujantys politikos patarėjai eskalavo Vietnamo karą, remdamiesi prielaida, kad JAV vykdomi bombardavimai iš oro, augmenijos naikinimas ir priešo paieškų bei sunaikinimo misijos privers Šiaurės Vietnamą sėsti prie derybų stalo, ir tam supratingai pritars Pietų Vietnamo gyventojai. Jie tęsė karą, nekreipdami dėmesio į vyriausybės žvalgybos ekspertų ir beveik visų JAV sąjungininkų perspėjimus. Dėl to žuvo beveik 5000 amerikiečių ir milijonas vietnamiečių, amerikiečiai tapo supriešinti, prezidentas buvo priverstas atsistatydinti, susidarė milžiniškas biudžeto deficitas, prisidėjęs prie XX a. aštuntojo dešimtmečio kuro kainų infliacijos.

grupinis mąstymas
(*groupthink*)
„Mąstymo būdas sutelktoje grupėje, kai pritarimo siekimas yra toks dominuojantis, kad užgožia alternatyvių sprendimų realistinį vertinimą."
Irvingas Janisas (1971)

Janisas buvo įsitikinęs, kad šios klaidos atsirado pasireiškus tendencijai užgniaužti nuomonių skirtumus dėl harmonijos grupėje, ir šį reiškinį pavadino **grupiniu mąstymu** (žr. skyrelį „Ką slepia moksliniai tyrimai. Irvingas Janisas apie grupinį mąstymą"). Be to, bendrystės jausmas kelia produktyvumą (Mullen ir Copper, 1994). Tačiau priimant sprendimus darnios grupės gali atnešti nuostolių. Janisas manė, kad aplinkai, kurioje mezgasi grupinis mąstymas, būdingi šie požymiai:

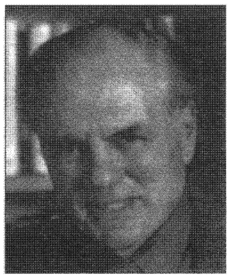
- draugiškumas, *sutelktumas*;
- santykinis grupės *izoliavimasis* nuo priešingai manančių;
- *direktyvinio lyderio*, kuris leidžias suprasti, kokius sprendimus jis vertina palankiai, buvimas.

Planuojant liūdnai pasibaigusią invaziją į Kiaulių įlanką, naujasis prezidentas Kennedy ir jo patarėjai mėgavosi stipria vienybės dvasia. Plano kritika buvo užgniaužiama, argumentai atmetami, ir prezidentas netrukus pritarė išpuoliui.

ką slepia moksliniai tyrimai

Irvingas Janisas apie grupinį mąstymą

Mintis apie *grupinį mąstymą* man šovė į galvą skaitant Arthuro Schlesingerio ataskaitą apie tai, kaip Kennedy administracija nusprendė įsiveržti į Kiaulių įlanką. Iš pradžių buvau suglumęs: kaip galėjo tokie protingi bei įžvalgūs žmonės kaip Johnas F. Kennedy ir jo patarėjai patikėti kvailu ir chaotišku CŽV planu? Pradėjau spėlioti, ar čia nepasireiškė kokia nors psichologinė infekcija, pavyzdžiui, socialinis konformiškumas ar bendros nuomonės paieška, kurią buvau pastebėjęs mažose sutelktose grupėse. Vėlesni tyrimai (kuriems iš pradžių padėjo mano dukra Charlotte, rengusi baigiamąjį vidurinės mokyklos darbą) mane įtikino, kad subtilūs grupėms būdingi procesai trukdė jiems atidžiai įvertinti riziką ir pasiginčyti. Kai po to analizavau kitas JAV užsienio politikos nesėkmes ir Votergeito skandalo dangstymą, pastebėjau tuos pačius žalingus grupinius procesus.



Irvingas Janisas
(1918–1990)

Grupinio mąstymo požymiai

Remdamasis archyvine medžiaga ir dalyvių bei stebėtojų prisiminimais, Janisas nustatė aštuonis grupinio mąstymo požymius. Šie simptomai yra kolektyvinė disonanso mažinimo forma, pasireiškianti, kai grupės nariai stengiasi išsaugoti teigiamą grupės pojūtį susidūrę su grėsme (Turner ir kiti, 1992, 1994).

Pirmieji du grupinio mąstymo požymiai skatina *pervertinti grupės galią ir teisingumą*.

- *Nepažeidžiamumo iliuzija.* Visos Janiso tirtos grupės buvo pernelyg optimistiškos, ir tai sutrukdė joms pastebėti gresiančio pavojaus ženklus. Išgirdęs, jog jo vadovaujamos karinės pajėgos prarado radijo ryšį su japonų lėktuvnešiais, admirolas Kimmelas, vyriausiasis Pearl Harboro jūrų pajėgų vadas, pajuokavo, kad japonai tikriausiai ruošiasi apsupti Honolulu Deimantinį Smaigalį. Japonai taip ir padarė, tačiau kai Kimmelas šaipėsi iš šios minties, net tokio įvykio tikimybė buvo atmesta kaip neįmanoma.
- *Visuotinis tikėjimas grupės moralumu.* Grupės nariai mano, kad jų grupė yra savaime morali, ir nekreipia dėmesio į etinius bei moralinius dalykus. Kennedy grupė žinojo, kad patarėjas Arthuras Schlesingeris jaunesnysis ir senatorius J. Williamas Fulbrightas abejojo dėl invazijos į Kubą moralumo. Tačiau komanda neatsižvelgė į šias moralines dvejones ir jų neaptarė.

Grupių nariai *užsidaro savame minčių rate*:

- *Racionalizavimas.* Grupės atmeta iššūkius, kolektyviai pateisindamos savo sprendimus. Prezidento Johnsono „antradienio priešpiečių" nariai praleisdavo kur kas daugiau laiko aiškindami ir pateisindami karo eskalavimą nei iš naujo apmąstydami priimtus sprendimus ir juos įvertindami. Kiekviena iniciatyva skatino tik gynybą ir teisinimąsi.

„Rasti geriausią problemos sprendimą galima tik laisvai jį aptarus.“

John Stuart Mill, *On Liberty*, 1859 („Apie laisvę“)

- *Stereotipiškas požiūris į oponentą.* Kolektyvų, kuriems būdingas grupinis mąstymas, nariai savo priešus laiko pernelyg blogais, kad būtų galima leistis su jais į diskusijas, arba per silpnais ir neintelektualiais, kad jie galėtų atremti planuotus veiksmus. Kennedy šalininkai įtikino save, jog Castro kariuomenė yra tokia silpna, o liaudies parama tokia menka, kad jo režimą be vargo gali nuversti vienas būrys.

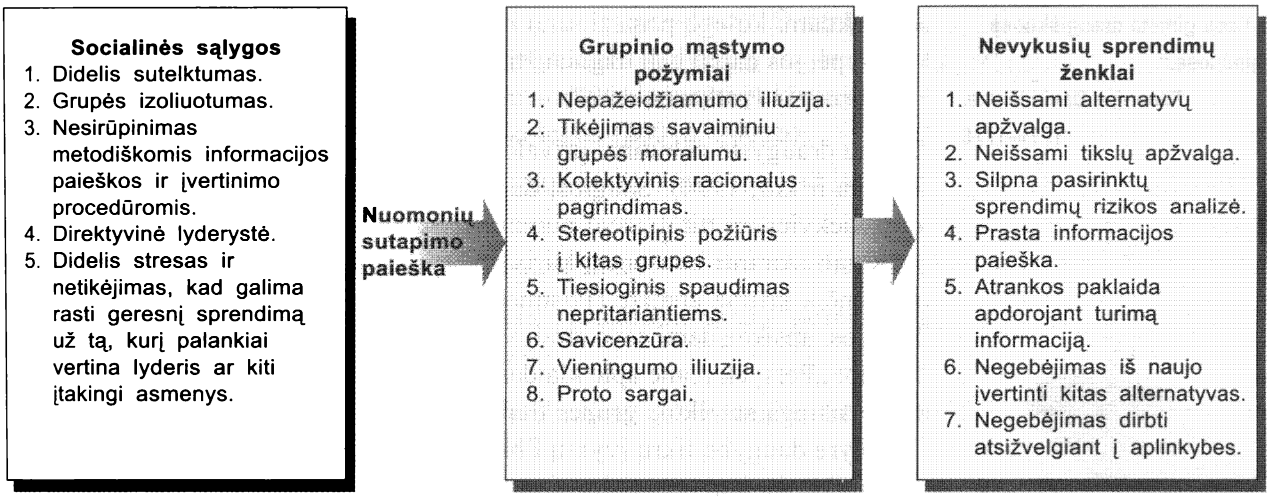
Ir galiausiai, grupė jaučia spaudimą *būti vieninga*:

- *Spaudimas elgtis konformistiškai.* Tiems, kurie suabejodavo grupės nuomone ir planais, jos nariai duodavo griežtą atkirtį pasitelkdami tai argumentus, tai užgauliojimus. Kartą, kai prezidento Johnsono padėjėjas Billas Moyersas atvyko į posėdį, prezidentas pajuokavo: „Štai, atvyko ponas Liaukimės Bombardavę“. Dauguma posėdžio dalyvių į prezidento repliką sureagavo pritariamai.
- *Savicenzūra.* Kadangi nesutarimai dažnai trikdydavo, o grupė siekdavo vieningumo, grupės nariai savo nuogąstavimus užgniauždavo arba atmesdavo. Praslinkus keliems mėnesiams po įsiveržimo į Kiaulių įlanką Arthuras Schlesingeris (1965, p. 255) priekaištavo sau: „Per daug tylėjau per tuos lemtingus pasitarimus Kabineto salėje, nors mano kaltės jausmą švelnino supratimas, kad prieštaraudamas mažai ką pasiekčiau, išskyrus tai, jog būčiau išvadintas įkyriu.“
- *Vieningumo iliuzija.* Savicenzūra ir spaudimas nesuardyti konsenso sukuria vieningumo iliuziją. Dar daugiau, tariamas konsensas tariamai patvirtina grupės sprendimą. Toks tariamas konsensas buvo mūsų aptartais nesėkmių atvejais. Adolfo Hitlerio patarėjas Albertas Speeras (1971) Hitlerį supusią atmosferą apibūdino kaip tokią, kurioje spaudimas prisitaikyti užgniauždavo bet kokį kryptelėjimą į šalį. Nuomonių skirtumo nebuvimas sukūrė vieningumo iliuziją:

> Normaliomis aplinkybėmis nuo realybės atitrūkusius žmones atsitokėti priverčia aplinkinių pašaipa ir kritika. Jie pradeda suprasti, kad jais nepasitiki. Trečiajame Reiche tokių korektyvų nebuvo, ypač tiems, kurie priklausė aukščiausiam sluoksniui. Priešingai, kiekviena saviapgaulė būdavo pabrėžtinai išryškinama tarsi kreivų veidrodžių salėje, virsdavo nuolat patvirtinamu fantastiniu iliuzinio pasaulio vaizdu, kuris nė kiek nepriminė niūraus išorinio pasaulio. Nemačiau nieko, vien tik savo veido atspindį. Jokie išoriniai veiksniai nesutrikdė šimtų nesikeičiančių veidų vienodumo, ir visi šie veidai buvo mano (p. 379).

- *Proto sargai.* Kai kurie grupės nariai saugo ją nuo informacijos, galinčios priversti suabejoti bendro nutarimo efektyvumu ar moralumu. Prieš Kiaulių įlankos antpuolį Robertas Kennedy pasivėdėjo Schlesingerį į šalį ir pasakė: „Neprieštarauk.“ Jungtinių Valstijų sekretorius Deanas Rushas nuslėpė diplomatijos ir vyriausybės žvalgybos ekspertų perspėjimus,

Grupinis mąstymas „Titanike“. Nepaisydamas keturių perspėjimų apie priekyje stūksančius ledkalnius ir sargybinio maldavimų duoti žiūronus, kapitonas Edwardas Smithas – svarbiausias ir autoritetingiausias asmuo – įsakė visu greičiu plaukti pirmyn į nakties tamsą. Vyravo nepažeidžiamumo iliuzija („Net Dievas negalėtų paskandinti šio laivo“, – buvo pasakęs kapitonas). Taip pat buvo daromas spaudimas (įgulos nariai šaipėsi iš sargybinio, kad šis nemato be žiūronų, ir atmetė jo nuogąstavimus). Ir dar buvo „proto sargas“ („Titaniko“ telegrafistas, nesugebėjęs perduoti kapitonui Smithui paskutinio ir išsamiausio perspėjimo apie ledkalnius).



8.11 PAVEIKSLAS
Teorinė grupinio mąstymo analizė
Šaltinis: Janis ir Mann, 1977, p. 132.

nepritariančius invazijai. Šitaip jie tapo prezidento „proto sargais“, saugodami jį nuo nemalonių faktų, o ne nuo realios grėsmės.

Grupinis mąstymas gali sukliudyti ieškoti priešingos informacijos, ją aptarti ir svarstyti kitas galimybes (žr. 8.11 pav.). Situacija, kai lyderis pritaria idėjai ir kai grupė atsiriboja nuo priešingų požiūrių, gali paskatinti priimti nevykusius sprendimus (McCauley, 1989).

Britų psichologai Benas Newellas ir Davidas Lagnado (2003) mano, kad grupiniu mąstymu galima paaiškinti ir karą Irake. Jie, o taip pat ir kiti mokslininkai, mano, kad abu – ir Saddamas Husseinas, ir George W. Bushas – buvo apsistatę vienminčiais patarėjais, nutildė prieštaraujančius ir gaudavo filtruotą informaciją, kuri dažniausiai patvirtindavo jų prielaidas: Irako prielaidą, esą galima pasipriešinti įsiveržusioms pajėgoms, ir Jungtinių Valstijų prielaidą, kad po sėkmingos invazijos seks trumpas taikios okupacijos laikotarpis, ir po to netrukus suklestės demokratija.

Grupinio mąstymo teorijos kritika

Nors Janiso idėjos bei pastebėjimai sulaukė milžiniško dėmesio, kai kurie mokslininkai juos vertina skeptiškai (Fuller ir Aldag, 1998; t'Hart, 1998). Duomenys buvo retrospektyvūs, tad Janisas galėjo pasirinkti jo teoriją patvirtinančius atvejus. Vėliau atlikti eksperimentai atskleidė, kad

- direktyvinė lyderystė kartais būna susijusi su nekokybiškais sprendimais dėl to, kad pavaldiniai jaučiasi per daug silpni arba nesaugūs, kad išdrįstų pasisakyti (Granstrom ir Stiwne, 1998; McCauley, 1998);
- grupės teikia pirmenybę daugumos požiūrį patvirtinančiai, o ne jam prieštaraujančiai informacijai (Schulz-Hardt ir kiti, 2000);

„Tiesa gimsta draugiškuose ginčuose."

Filosofas David Hume, 1711–1776

- siekdami kolegų pripažinimo ir pritarimo bei socialiai tapatindamiesi su grupe, jos nariai gali užgniaužti prieštaringas mintis (Hogg ir Hains, 1998; Turner ir Pratkanis, 1997).

Tačiau draugystė nebūtinai privalo peraugti į grupinį mąstymą (Esser, 1998; Mullen ir kiti, 1994). Saugios, darnios grupės (tarkime, šeima) gali netrukdyti kiekvienam turėti savo nuomonę. Sutelktoje grupėje vyraujančios normos gali skatinti konsensą, kuris veda į grupinį mąstymą, arba nuo to apsaugančią kritinę analizę (Postmes ir kiti, 2001). Artimi bendramoksliai ir kolegos, apsikeisdami savo straipsnių rankraščiais, iš tiesų *tikisi* kritinio vertinimo: „Perspėk mane apie klaidas". Laisvos dvasios atmosfera taip pat skatina vaisingą sutelktos grupės darbą.

Ištyrę daugybę tikrų įvykių Phillipas Tetlockas su bendradarbiais (1992) priėjo išvadą, kad net teisingai parinkus grupines procedūras kartais priimami pragaištingi sprendimai. Kai 1980 metais prezidentas Carteris ir jo patarėjai planavo įkaitų Irane gelbėjimo akciją, jie rinko įvairias nuomones ir realistiškai svarstė galimus pavojus. Jei ne problema su malūnsparniu, gelbėjimo operacija būtų pavykusi. (Carteris vėliau sakė, kad jei jis būtų išsiuntęs dar vieną sraigtasparnį, būtų buvęs perrinktas prezidentu.) Perfrazuodami poną Rodžersą galime pasakyti, kad gera komanda kartais padaro blogų dalykų.

Analizuodamas grupinio mąstymo teorijos kritiką, Paulas Paulusas (1998) primena Leono Festingerio (1987) pastebėjimą, kad nekinta tik nepatikrinama teorija. „Jei teoriją galima patikrinti, ji keisis. Ji privalo keistis. Tobulų teorijų nėra." Tad, aiškino Festingeris, turėtume klausti ne ar teorija yra teisinga, ar klaidinga, o veikiau „kiek ši teorija aprėpia empirinę sritį ir kaip ji turi būti patobulinta". Irvingas Janisas, kuris iki mirties 1990 metais tikrino ir tobulino savo teoriją, būtų pritaręs tiems, kurie toliau ją keistų. Šitaip moksle apgraibomis ieškome kelio į tiesą, tikrindami idėjas, lygindami jas su tikrove, peržiūrėdami ir po to vėl tikrindami.

Kaip išvengti grupinio mąstymo

Nevykusi grupių dinamika padeda paaiškinti daugelį nesėkmingų sprendimų: per daug virėjų kartais sugadina sriubą. Tačiau jei lyderis yra atviras, darni komanda gali prisidėti prie sprendimų kokybės. Kartais dvi ar daugiau galvų būna geriau nei viena.

Ieškodamas sąlygų, gimdančių gerus sprendimus, Janisas išanalizavo dvi tariamai sėkmingas akcijas: po Antrojo pasaulinio karo prezidento Trumano administracijos sukurtą Maršalo planą vėl pastatyti Europą ant kojų ir prezidento Kennedy administracijos veiksmus, trukdžiusius 1962 metais buvusiai SSRS įrengti raketines bazes Kuboje. Janiso (1982) rekomendacijose užkirsti kelią grupiniam mąstymui yra daug efektyvių grupinių procedūrų, kurios buvo taikomos abiem atvejais:

- Būkite objektyvūs – neremkite nė vienos pozicijos.

- Skatinkite kritišką vertinimą; paskirkite „velnio advokatą". O dar geriau, palankiai priimkite nuoširdžiai prieštaraujančiojo siūlymus. Tai dar labiau skatins originaliai mąstyti ir padės komandai įsiklausyti į skirtingus požiūrius, teigia Charlan Nemeth ir jos kolegos (2001a, 2001b).
- Retkarčiais suskirstykite grupę į pogrupius ir vėl sujunkite, kad išgirstumėte skirtingas nuomones.
- Palankiai išklausykite ekspertų ir kolegų kritiką.
- Prieš įgyvendindami sprendimą sušaukite „paskutinio šanso" posėdį, kad išgirstumėte visas dar likusias dvejones.

Kai imamasi tokių veiksmų, sprendimo priėmimas gali užtrukti, tačiau jis bus kokybiškesnis ir naudingesnis.

Grupinis problemų sprendimas

Ne kiekvieną sprendimą grupinis mąstymas sugadina. Tam tikromis aplinkybėmis dvi galvos *iš tiesų* yra geriau nei viena. Patrickas Laughlinas ir Johnas Adamopoulos (1980, 1996; Laughlin ir kiti, 2003) tai įrodė pateikdami įvairias intelektualias užduotis. Panagrinėkime vieną jų, reikalaujančią rasti analogiją:

Žodis *teigti* yra susijęs su žodžiu *neigti* taip pat, kai *veikti* su:

a. *suvaržyti*
b. *oponuoti*
c. *drausti*
d. *pagreitinti*
e. *trukdyti*

Dauguma aukštųjų mokyklų studentų, atsakinėdami vieni, nesuprato šio klausimo, tačiau pasitarę atsakė teisingai (trukdyti). Be to, pastebėjo Laughlinas, jei du dalyviai iš šešių pradžioje pasirenka teisingą atsakymą, du kartus iš trijų jiems pavyksta įtikinti kitus. Jei teisingą atsakymą pasirenka tik vienas, jam pavyksta įtikinti tik vieną kartą iš keturių. Sprendžiant keblią loginę užduotį trys, keturios ar penkios galvos geriau negu dvi (Laughlin ir kiti, 2006).

Kad kelios galvos geriau nei viena, Dellas Warnickas su Glennu Sandersu (1980) ir Verlinas Hinszas (1990) patvirtino analizuodami nusikaltimo liudininkų parodymų ir darbo atrankos pokalbių vaizdo įrašus. Apklausiami visi kartu, liudininkai suteikdavo daug tikslesnę informaciją nei apklausiami individualiai. Keletas oponentų, kritikuojantys vienas kitą, gali padėti grupei išvengti kai kurių pažintinių paklaidų ir pasiūlyti puikių idėjų (McGlynn ir kiti, 1995; Wright ir kiti, 1990).

„Idėjų generavimas" bendraujant internetu suteikia erdvės kūrybinei minčiai (Gallupe ir kiti, 1994). Tačiau mokslininkai prieštarauja paplitusiai nuo-

monei, kad bendraujant akis į akį mąstoma kūrybiškiau ir sukuriama daugiau idėjų nei dirbdant pavieniui (Paulus ir kiti, 1995, 1997, 1998, 2000, Stroebe ir Diehl, 1994). Priešingai paplitusiai nuomonei, kad idėjų generavimas veiksmingiausias, kai dalyviai įspėjami „nekritikuoti", ginčai skatina kurti idėjas, ir tada kūrybinis mąstymas peržengia vienos problemos sprendimo ribas (Nemeth ir kiti, 2004).

Dauguma *mano esą* produktyvesni dirbdami komandoje (iš dalies dėl to, kad neproporcingai prisiima nuopelnus sau už kitų pasiūlytas idėjas). Tačiau mokslininkai dažnai pastebi, kad dirbdami pavieniui žmonės pateikia *daugiau* gerų idėjų nei dirbdami grupėje (Rietzschel ir kiti, 2006). Didelės idėjų generavimo grupės būna ypač neefektyvios: kaip teigia socialinio dykinėjimo teorija, visuomet atsiranda tranų, gyvenančių kitų sąskaita. Pasak normatyvinės įtakos teorijos, jie verčia kitus jaustis nedrąsiai siūlant originalias idėjas. Dėl to atsiranda „gamybos blokavimas" – idėjos prarandamos laukiant eilės pasisakyti (Nijstad ir kiti, 2003). Kaip įrodė DNR atradėjai Johnas Watsonas ir Francis Crickas, dviejų oponentų pokalbis gali aktyvinti kūrybišką mąstymą. Watsonas vėliau prisiminė, kaip jiems su Cricku pasisekė, nes jie *nebuvo* patys talentingiausi tarp siekusių atskleisti genetinį kodą. Talentingiausia mokslininkė „buvo tokia protinga, kad retai prašė patarimų" (cit. Cialdini, 2005). Jeigu esi labiausiai apdovanotas asmuo (ar tokiu save laikai), kam prašyti kitų pagalbos? Kaip Watsonas ir Crickas, psichologai Danielis Kahnemanas ir velionis Amosas Tversky bendradarbiavo tirdami intuiciją ir jos įtaką ekonominiams sprendimams (žr. 3 skyrių ir šio skyriaus intarpą „Ką slepia Nobelio premija").

Vincentas Brownas ir Paulas Paulusas (2002) atrado tris būdus, kaip patobulinti grupinį problemų sprendimo darbą:

- *Derinkite grupinį ir individualų idėjų generavimą.* Tyrimų duomenys siūlo pradžioje taikyti grupinį problemų sprendimą, o paskui individualų, bet ne atvirkščiai ir ne vien tik individualų. Kai grupėje iškeliamos naujos idėjos, asmeninės idėjos gali kilti nepriklauomai nuo grupės taisyklės vienu metu leisti kalbėti tik vienam žmogui.
- *Reikalaukite, kad grupės nariai bendrautų raštu.* Dar vienas būdas pasinaudoti grupės privalumais išvengiant taisyklės kalbėti paeiliui – pareikalauti, kad grupės nariai užsirašytų savo mintis ir paskui jas perskaitytų, o ne kalbėtų ir klausytų. Brownas ir Paulusas šį užrašų mainų ir idėjų papildymo procesą, kurio metu kiekvienas yra aktyvus, pavadino „rašymo šturmu" („*Brainwriting*").
- *Taikykite elektroninį idėjų generavimo būdą.* Išvengti žodžių lavinos, atsirandančios sprendžiant problemas didesnėse grupėse galima leidžiant žmonėms formuluoti idėjas ir dalintis jomis kompiuterių tinkle.

Kai grupės nariai sujungia savo idėjas ir skirtingas įžvalgas, dažnai rezultatas būna ne grupinis mąstymas, o grupinis problemų sprendimas. Grupių išmintis akivaizdi ir laboratorijoje, ir kasdieniame gyvenime.

ką slepia Nobelio premija

Dvi galvos geriau nei viena

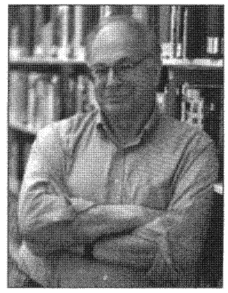
1969 metų pavasarį per pietus susitikau su savo jaunesniuoju kolega iš Jeruzalės hebrajų universiteto Amosu Tversky, su kuriuo aptarėme mūsų pačių nuolat kartojamus klaidingus sprendimus. Taip kilo idėja kartu užsiimti intuicijos tyrimais.

Man ir anksčiau patiko bendradarbiauti, tačiau šis bendradarbiavimas buvo nuostabus. Amosas labai išmintingas ir linksmas žmogus. Mes valandų valandas praleisdavome rimtai dirbdami ir tuo pat metu be paliovos džiūgaudami. Jis dirbo pasitikėdamas ir elegantiškai, todėl džiaugiausi, kad šios savybės veikė ir mano idėjas. Kai kartu rašėme pirmąjį straipsnį, supratau, kaip stipriai jis skiriasi nuo tos dvejonių kupinos studijos, kurią būčiau parašęs vienas.

Visos mūsų idėjos buvo bendros. Beveik visus bendrus projektus, įskaitant klausimynus ir straipsnius, atlikdavome būdami greta vienas kito. Laikėmės taisyklės kiekvieną nesutarimą aiškintis tol, kol abu būsime patenkinti sprendimu.

Didžiausi mūsų bendradarbiavimo džiaugsmai ir galbūt sėkmė kilo iš mūsų gebėjimo plėtoti vienas kito mintis: sakydamas pusiau suformuluotą idėją žinojau, kad Amosas ją supras galbūt aiškiau nei aš, ir jei ši idėja yra vertinga, Amosas tai pastebės.

Mes su Amosu mėgavomės stebuklu būti žąsies, dedančios auksinius kiaušinius, bendrasavininkiais – jungtinis protas buvo geresnis už individualų. Mes buvome komanda ir ja išlikome ilgiau nei dešimtmetį. Už darbą, atliktą per šį intensyvaus bendradarbiavimo laikotarpį, buvo paskirta Nobelio premija.



Danielis Kahnemanas,
Prinstono universitetas,
2002 metų Nobelio premijos laureatas

- *Orų prognozės.* Joelis Myersas, didelės privačios orų prognozių agentūros prezidentas (1997) teigia, kad „dviejų kartu dirbančių progozuotojų prognozė bus tikslesnė negu dvi atskirai parengtos prognozės".
- *Žaidimų šou.* Susipainiojusiam žaidimo „Kas taps milijonieriumi" žaidėjui vertingas „gelbėjimosi ratas" – galimybė „paklausti auditorijos patarimo". Paprastai auditorija pataria išmintingiau negu žaidėjo intuicija.
- *Google. Google* tapo galinga paieškos sistema, į darbą įkinkiusi „minios išmintį", kaip ją vadina Jamesas Surowieckis (2004). *Google* vertina prisijungimą prie puslapio X kaip vieną balsą vertinant šį puslapį. Prisijungimas laikomas vertingesniu, jei kreipiamasi iš puslapio, kuris jau yra gerai įvertintas. Pasinaudojus demokratine žiniatinklio dvasia *Google* svetainei prireikia mažiau negu vienos dešimtosios sekundės, kad nukreiptų jus ten, kur reikia.

Taigi galime daryti išvadą: kai susijungia daugelio skirtingų žmonių žinios, visi drauge galime būti gudresni negu kiekvienas atskirai. Mes esame lyg pulkas žąsų. Nė viena žąsis neturi tobulo navigacijos jausmo, tačiau laikydamasis drauge žąsų pulkas gali tiksliai orientuotis. Pulkas gudresnis už vieną žąsį.

APIBENDRINIMAS
Grupinis mąstymas: ar grupės trukdo, ar padeda priimti gerus sprendimus?

- Sprendimų, sukėlusių kelias tarptautinio lygio nesėkmes, analizė rodo, kad grupės sutelktumas gali trukdyti realistiškai vertinti situaciją. Ypač tada, kai visi labai nori vienybės, kai jie izoliuojami nuo prieštaraujančių idėjų ir kai lyderis leidžia suprasti, ko jis nori iš grupės.
- Šiam perdėtam harmonijos siekimui, pavadintam *grupiniu mąstymu*, būdinga: 1) nepažeidžiamumo iliuzija, 2) racionalizavimas, 3) neginčytinas tikėjimas grupės moralumu, 4) stereotipiškas požiūris į oponentus, 5) spaudimas elgtis konformistiškai, 6) savicenzūra, 7) vieningumo iliuzija ir 8) „proto sargai", saugantys grupę nuo nemalonios informacijos. Kritikai pastebėjo, kad vieni Janiso grupinio mąstymo modelio aspektai (pavyzdžiui, direktyvinė lyderystė) priimant nevykusius sprendimus daro didesnę įtaką nei kiti (pavyzdžiui, sutelktumas).
- Tačiau ir eksperimentuose, ir realiame gyvenime grupės kartais nusprendžia išmintingai. Išvengti grupinio mąstymo padeda objektyvumo siekimas, raginimas pasitelkti „velnio advokatą", grupės išskyrimas ir vėliau sujungimas sprendimo priėmimo procese, indėlio iš išorės paieška, „paskutinio šanso" pasitarimas prieš pradedant įgyvendinti sprendimą.
- Grupinio problemų sprendimo tyrimai rodo: grupė gali būti tikslesnė negu individas, grupė sukuria daugiau ir geresnių idėjų, jei yra nedidelė arba jei didelėje grupėje po diskusijos vyksta individualus idėjų generavimas.

Mažumos įtaka: kaip paskiri žmonės veikia grupę?

Grupė veikia paskirus žmones, tačiau kada ir kaip šie daro įtaką grupei? Kas suteikia galios lyderiui?

Kiekviename šios dalies apie socialinę įtaką skyriuje primenama apie mūsų, kaip individų, galią. Jau išsiaiškinome, kad

- mus formuoja kultūra, tačiau mes taip pat kuriame kultūrą ir renkamės kultūrines situacijas;
- spaudimas elgtis konformistiškai kartais užgniaužia išmintingus sprendimus, tačiau jis taip pat gali ugdyti individualumą ir laisvės pojūtį;
- įtikinimas iš tiesų turi galios, tačiau mums neuždrausta priešintis įtikinėjimui viešai įsipareigojant ir numatant įtikinimo poveikį.

Šiame skyriuje pabrėžėme grupės įtaką atskiram žmogui, tad jį baigsime apžvelgdami, kaip pavienis žmogus gali veikti grupę.

Šio skyriaus pradžioje aptarėme filmą „12 piktų vyrų", kuriame vienas prisiekusysis palenkia į savo pusę 11 kitų. Nors prisiekusiųjų kambaryje toks reiškinys pasitaiko retai, daugumą socialinių judėjimų pradeda nedidelė mažuma, kuri palaipsniui gali tapti dauguma. „Istorija, – rašė Ralphas Waldo Emersonas, – tai mažumų ir pavienių žmonių galios metraštis". Prisiminkime

Koperniką, Galileo Galilėjų, Martiną Lutherį Kingą jaunesnįjį, Susaną B. Anthony. Amerikiečių judėjimą už piliečių teises įžiebė vienos juodaodės moters, Rosos Parks, atsisakymas užleisti vietą autobuse Alabamos valstijos Montgomerio mieste. Technikos istoriją taip pat rašo novatoriškos mažumos. Konstruodamas savo garlaivį „Fulton's Folly“ Robertas Fultonas kentė nuolatines patyčias: „Visą tą laiką nesulaukiau nė vieno padrąsinančio, viltingo žodžio, šilto palinkėjimo“ (Cantril ir Bumstead, 1960). Iš tikrųjų, jei mažumos požiūris niekada nebūtų nugalėjęs, istorija būtų statiška ir nekintanti.

Kas suteikia mažumai įtaigumo? Ką turėjo padaryti Arthuras Schlesingeris, kad priverstų Kennedy komandą apsvarstyti jo abejones dėl invazijos į Kiaulių įlanką? Eksperimentai, kuriuos Paryžiuje pradėjo Serge Moscovici, padėjo išsiaiškinti kelis mažumos įtakos veiksnius: nuoseklumą, pasitikėjimą savimi ir atsiribojimą nuo daugumos.

Atkreipkite dėmesį, kad šiame tekste, kurį tik ką perskaitėte, „mažumos įtaka“ reiškia ne etnines mažumas, o mažumos *nuomonę*.

Nuoseklumas

Nenukrypstanti nuo savo pozicijos mažuma yra įtaigesnė už svyruojančią. Moscovici ir jo kolegos (1969, 1985) pastebėjo, kad, jei mažuma mėlynas skaidres nuolatos vadina žaliomis, likusieji retkarčiais gali su tuo sutikti. Tačiau jei mažuma svyruoja ir vieną trečdalį mėlynų skaidrių vadina mėlynomis, o likusias žaliomis, niekas kitas niekada nesutiks su teiginiu, kad skaidrės žalios.

Eksperimentai byloja ir patirtis patvirtina, kad nonkonformizmas, ypač ilgalaikis, dažnai turi skausmingas pasekmes, o buvimas mažuma yra nemalonus (Levine, 1989; Lücken ir Simon, 2005). Tai padeda paaiškinti *mažumos lėtumo efektą* – savo požiūriui ištikimos mažumos neskubėjimą pasisakyti (Bassili, 2003). Jei, kaip Emersonas, nusprendėte būti mažuma, pasirenkite patyčioms – ypač jei ginčijamasi daugumai svarbiu klausimu ir jei problemą norima išspręsti pasiekus vieningo sutarimo (Kameda ir Sugimori, 1993; Kruglanski ir Webster, 1991; Trost ir kiti, 1992). Kolegos jūsų kitokią nuomonę gali aiškinti psichologinėmis ypatybėmis (Papastamou ir Mugny, 1990). Kai Charlan Nemeth (1979) į tariamų prisiekusiųjų grupę įtraukė dar du žmones, kurie turėjo prieštarauti daugumos nuomonei, dauguma ėmė jų nemėgti.

Tačiau visi pripažino, kad šių dviejų žmonių atkaklumas privertė juos dar kartą apgalvoti savo poziciją. Šitaip elgdamasi mažuma gali skatinti kritinį mąstymą (Martin, 1996; Mucchi-Faina ir kiti, 1991; Peterson ir Nemeth, 1996). Studentai, kurie turi įvairių rasių draugų ar grupėse yra diskutavę apie rasinę įvairovę, mąsto ne taip supaprastintai (Antonio ir kiti, 2004). Nesutinkantieji su grupės nuomone surenka daugiau informacijos, naujoviškiau svarsto ir priima teisingesnius sprendimus. Kaip patvirtinimą, kad norint daryti įtaką nebūtina turėti draugų, Nemeth cituoja Oscarą Wilde: „Mums nepatinka ginčai; jie visada būna vulgarūs ir dažnai – įtikinami“.

„Į tą, kuris pasikliauja savo nuojauta ir tvirtai ja vadovaujasi, kreipiasi visas pasaulis.“

Ralph Waldo Emerson, *Nature, Address and Lectures: The American Scholar*, 1849 („Prigimtis, adresas ir pamokymai: amerikietis mokslininkas“)

Kai kurios sėkmingai dirbančios bendrovės įvertino kūrybiškumą bei novatoriškumą, kurį paskatino mažumų, pateikiančių naujas idėjas ir skatinančių kolegas naujoviškai mąstyti, požiūris. Korporacija *3M* išgarsėjo tuo, kad „vertina asmeninę iniciatyvą", skatina savo darbuotojus gaišti laiką fantastiškoms idėjoms. Priklijuojamų lapelių lipni medžiaga – tai nevykęs Spencerio Silverio bandymas sukurti labai stiprius klijus. Artas Fry, ilgai vargęs žymėdamas reikalingas vietas giesmyne popieriaus skiautelėmis, pagalvojo: „Man reikia žymeklio, kurio kraštas būtų lipnus". Jis buvo ta mažuma, kurios požiūris galiausiai įveikė rinkodaros departamento skepsį (Nemeth, 1997).

Pasitikėjimas savimi

Nuoseklumas ir atkaklumas byloja apie pasitikėjimą savimi. Be to, Nemeth ir Joelas Wachtleris (1974) rašė, jog kiekvienas apie pasitikėjimą savimi bylojantis mažumos poelgis, pavyzdžiui, atsisėdimas į svarbiausią vietą prie stalo, dažnai priverčia daugumą susimąstyti. Valingas ir tvirtas mažumos pasitikėjimas savimi gali paskatinti daugumą iš naujo apsvarstyti savo poziciją. Ypač kai dalykas susijęs ne su faktais, o su nuomone. Atlikusi tyrimus Italijos Paduvos miesto universitete, Anne Maass ir jos kolegos (1996) pastebėjo, kad mažumos įtikinamiau atsakinėja į klausimus, jei reikia pareikšti asmeninę nuomonę („Iš kurios šalies Italijai reikėtų daugiausiai importuoti naftą?"), nei į klausimus, susijusius su faktais („Iš kurios šalies Italija importuoja daugiausiai naftos?").

Pasitraukimas iš daugumos

Atkakli mažuma paneigia vieningumo iliuziją. Kai mažuma nuolat abejoja daugumos išmintingumu, pastaroji dažniau ima dvejoti ir netgi gali perimti mažumos poziciją. Tirdamas Pitsburgo universiteto studentus, Johnas Levine (1989) pastebėjo, kad mažumos atstovas, pasitraukęs iš daugumos, netgi labiau įtikindavo nei tas, kuris visą laiką gynė mažumos nuomonę. Atlikdama imitacinius teismo prisiekusiųjų eksperimentus Nemeth pastebėjo, kad – priešingai negu „12 piktų vyrų" scenarijuje – kai tik dauguma ima irti, pasitraukiančiųjų pavyzdžiu greitai paseka ir kiti, sukeldami sniego lavinos efektą.

Ar šie mažumos įtaką stiprinantys veiksniai būdingi tik mažumoms? Sharon Wolf ir Bibbas Latané (1985; Wolf, 1987) bei Russellas Clarkas (1995) mano, kad ne. Jie įrodinėja, kad tie patys socialiniai veiksniai tarnauja ir daugumoms, ir mažumoms. Informacinė (įtikinamų argumentų) bei normatyvinė (socialinio palyginimo) įtaka skatina ir grupę skaidytis į priešingus polius bei sudaro sąlygas mažumos įtakai. Jei nuoseklumas, pasitikėjimas savimi ir pasitraukimas iš kitaip manančių tarpo stiprina mažumą, tie patys kintamieji stiprina ir daugumą. Tiek daugumos, tiek mažumos pozicijos socialinis poveikis priklauso nuo ją palaikančių galios, užsispyrimo ir skaičiaus.

Tačiau Anne Maass ir Russellas Clarkas (1984, 1986) sutinka su Moscovici, kad mažumoms dažniau pavyksta įtikinti žmones pakeisti nuomonę ir *pritarti* jų požiūriui. O išanalizavę grupių raidą, Johnas Levine ir Richardas Morelandas (1985) padarė išvadą, kad nauji nariai kaip mažuma kitaip veikia grupę nei senbuviai. Naujokai daro įtaką pasinaudodami dėmesiu, kurio sulaukia, ir senbuvių sąmoningumu. Įsitvirtinusieji pajunta turį didesnes galimybes prieštarauti ir lyderiauti.

Teiginyje, kad paskiri asmenys gali daryti poveikį grupei, yra subtilios ironijos. Dar visai neseniai mintis, kad mažuma gali priversti susvyruoti daugumą, buvo socialinės psichologijos specialistų mažumos idėja. Tačiau nuosekliai ir atkakliai įrodinėdami, Moscovici, Nemeth, Maass, Clarkas ir kiti įtikino daugumą grupės įtakos tyrinėtojų, kad mažumos įtaką verta tyrinėti. Ir tikriausiai neturėtų stebinti tai, su kokiu susidomėjimu kai kurie iš šių mokslininkų atlieka tokius tyrimus. Anne Maass (1998) ėmė domėtis, kaip mažumos gali daryti įtaką socialiniams pokyčiams, nes ji užaugo pokarinėje Vokietijoje ir girdėjo senelės prisiminimus apie fašizmą. Charlan Nemeth (1999) šia sritimi susidomėjo būdama vizituojančia profesore Europoje ir „dirbdama su Henriu Tajfelu bei Serge Moscovici. Mes trys buvome „pašaliečiai“ – aš amerikietė katalikė, o jie per Antrąjį pasaulinį karą gyvi išlikę Rytų Europos žydai. Savo darbe ėmėme vis labiau atsižvelgti į mažumos jautrumą vertybėms ir kovą už jas“.

Ar lyderystė yra mažumos įtaka?

1910 metais įvyko įspūdingos lenktynės tarp norvegų ir anglų, kurie pirmi pasieks Pietų ašigalį. Jį pirmieji pasiekė norvegai, sėkmingai vadovaujami Roaldo Amundseno. Anglai, nevykusiai vadovaujami Roberto Falcono Scotto, ašigalio nepasiekė; Scottas ir trys jo komandos nariai žuvo. Amundsenas pademonstravo **lyderystės**, to, kaip kai kurie žmonės mobilizuoja ir nukreipia grupes, poveikį. George W. Busho prezidentavimas – tai „vieno žmogaus valdžios“ pavyzdys, pastebi Michaelas Kinsley (2003). „Kol Bushas nepareiškė, jog „Saddamas kelia didžiulę grėsmę ir privalo pasitraukti“, ... ši nuomonė nebuvo populiari. Tokį reiškinį galima įvairiai pavadinti, tačiau vienas pavadinimas būtų lyderystė. Jei būti lyderiu reiškia vesti žmones ten, kur jie nenori, tai George W. Bushas parodė, kad jis yra tikras lyderis.“

lyderystė
(*leadership*)
Procesas, kuriuo tam tikri grupės nariai skatina ir nukreipia grupę.

Vieni lyderiai paskiriami arba išrenkami oficialiai; kiti iškyla neformaliai, iš grupės tarpo. Lyderio sėkmė dažnai priklauso nuo aplinkybių – puikus inžinierių grupės vadovas nebūtinai taip pat sėkmingai vadovautų pardavimų agentams. Vieniems žmonėms puikiai sekasi būti **užduoties lyderiais** – tai yra organizuoti darbą, nustatyti standartus ir sutelkti dėmesį į tikslą. Kitiems puikiai sekasi **socialinė lyderystė** – sutelkti grupę darbui, spręsti konfliktus ir palaikyti kolektyvo narius.

užduoties lyderystė
(*task leadership*)
Lyderystė, susijusi su darbo organizavimu, standartų nustatymu ir susitelkimu tikslui pasiekti.

socialinė lyderystė
(*social leadership*)
Lyderystė, susijusi su grupės sutelkimu darbui, konfliktų sprendimu ir kolektyvo narių palaikymu.

Užduoties lyderių stilius dažnai būna direktyvinis – šis stilius būna vaisingas, jei lyderis duoda tinkamus nurodymus (Fiedler, 1987). Kadangi šie lyderiai orientuojasi į tikslą, jie geba taip sutelkti grupę, kad ji įgyvendintų savo misiją. Eksperimentai rodo, kad konkrečių, sudėtingų tikslų ir reguliarių ataskaitų apie atliktą darbą derinys padeda siekti gerų rezultatų (Locke ir Latham, 1990).

Socialinių lyderių stilius dažnai būna demokratiškas – tokie lyderiai deleguoja valdžią kitiems, palankiai vertina komandos narių indėlį ir, kaip matėme, padeda išvengti grupinio mąstymo. Daugelis eksperimentų parodė, kad socialinio tipo lyderis palankiai veikia bendrą kolektyvo klimatą. Grupės nariai būna labiau patenkinti, jei dalyvauja priimant sprendimus (Spector, 1986; Vanderslice ir kiti, 1987). Kai darbuotojams deleguojama užduočių kontrolė, didėja jų suinteresuotumas siekti gerų rezultatų (Burger, 1987).

Galėdami dalyvauti priimant sprendimus, žmonės labiau pritaria sprendimui (van den Bos ir Spruijt, 2002). Todėl vertinančius vidinį grupės klimatą ir jaučiančius pasididžiavimą laimėjimais palankiau veikia socialinis lyderis, kokių galime rasti daugelyje bendrovių, siekiančių pereiti prie dalyvaujančio valdymo. Toks valdymo stilius paplitęs Švedijoje ir Japonijoje (Naylor, 1990; Sundstrom ir kiti, 1990). Moterys lyderės būna demokratiškesnės nei vyrai (Eagly ir Johnson, 1990).

Kažkada buvusi populiari „iškilios asmenybės“ lyderystės teorija, teigusi, kad visi didieji lyderiai turi tam tikrų bendrų bruožų, prarado gerą vardą. Dabar žinome, kad efektyvūs lyderystės stiliai kinta priklausomai nuo situacijos. Gerai išmanantys darbą gali nepakęsti užduoties lyderio, tuo tarpu neišmanantys gali būti jam palankūs. Tačiau pastaruoju metu socialiniai psichologai vėl ėmė domėtis, kokios savybės būdingos geram lyderiui (Hogan ir kiti, 1994). Britų socialiniai psichologai Peteris Smithas ir Monir Tayeb (1989) rašo, kad Indijoje, Taivane ir Irane atlikti tyrimai parodė, jog gabių anglies šachtų, bankų ir valstybinių įstaigų vadovų rezultatai būna aukšti atliekant *ir* užduoties, *ir* socialinės lyderystės testus. Tokie vadovai ir aktyviai domisi, kaip sekasi dirbti, ir jautriai reaguoja į pavaldinių poreikius.

Tyrimai taip pat parodė, kad veiksminga laboratorinių grupių, darbo komandų ir didelių korporacijų lyderių elgsena padeda mažumos požiūrį paversti įtikinamu. Tokie lyderiai kelia pasitikėjimą, *nuosekliai* laikydamiesi savo tikslų. Jie keri *pasitikėjimu savimi*, ir tai žadina greta esančių pasitikėjimą (Bennis, 1984; House ir Singh, 1987). Įkvepiantys lyderiai dažniausiai turi patrauklią veiklos viziją, gebėjimą *bendrauti* su kitais aiškia ir paprasta kalba, be to, yra pakankamai optimistiški ir pasitikintys, kad *įkvėptų* kitus.

Tiriant 50 olandų bendrovių paaiškėjo, kad aukščiausia morale pasižymėjo tos, kuriose vadovai skatino kolegas „paaukoti asmeninius interesus kolektyvo labui“ (de Hoogh ir kiti, 2004). Tokia **transformacinė** lyderystė skatina susitapatinti su grupės užduotimis ir jai įsipareigoti. Transformaciniai lyderiai, daugelis kurių yra charizmatiški, energingi, savimi pasitikintys eks-

transformacinė lyderystė (*transformational lydership*) Lyderystė, kai didelę įtaką daro lyderio vizija ir įkvėpimas.

atkreipkime dėmesį

Transformacinė bendruomenės lyderystė

Kaip stulbinamą transformacinės lyderystės (nuoseklios, pasitikinčios, įkvepiančios) pavyzdį galime panagrinėti Walto ir Mildred Woodwardų, Vašingtono Bainbridžo salos laikraščio savininkų ir redaktorių, veiklą Antrojo pasaulinio karo metais ir du dešimtmečius po jo. Būtent iš Bainbridžo 1942 metų kovo 30 dieną buvo perkelti į internuotų asmenų stovyklas pirmieji iš beveik 120 000 Vakarų kranto gyventojų – japonų kilmės amerikiečių. Jie buvo įspėti prieš 6 dienas ir, lydimi ginkluotos sargybos, suvaryti į keltą, išplukdyti, o krante liko raudantys draugai bei kaimynai (vienas iš jų buvo draudimo agentas, mano tėvas). Savo laikraštyje *Bainbridge Review* (1942) Woodwardai rašė: „Ar galima kuo nors pateisinti šį despotišką, tokį skubų įsakymą evakuotis, jei pažvelgsime į puikias jų charakteristikas po gruodžio 7-osios (Pearl Harboro bombardavimo), į piliečių teisių įstatymą, į jų pačių į armiją pašauktus giminaičius, į Amerikos padorumą“. Karo metu Woodwardai buvo vieninteliai laikraščio redaktoriai Vakarų krante, pasisakę prieš internavimą. Jie pavedė savo darbuotojui Pauliui Ohtaki, kuris anksčiau dirbo ne visą darbo dieną, kartą per savaitę parašyti straipsnį apie tai, kaip sekasi internuotiems jų bendruomenės nariams. Ohtaki ir kitų žurnalistų parašyti straipsniai „Plaučių uždegimas smogia“, „Senelis Koura“, „Manzanare gimė pirmasis kūdikis“ priminė likusiems namuose jų kaimynus ir parengė juos grįžusius gražiai sutikti. Tai buvo visiška priešingybė tam išankstiniam nusistatymui, su kuriuo buvo sutikti kitų Vakarų kranto bendruomenių nariai. Ten laikraščiai palaikė internavimą ir skatino priešiškumą japonams.

Iškentę keletą tulžingų išpuolių Woodwardai vėliau gavo daug apdovanojimų už drąsą. Buvo netgi parašyta knyga *Snow Falling on Cedars* („Apsnigti kedrai“) ir pastatytas filmas. 2004 metų kovo 30 dieną pastatytas paminklas toje vietoje, iš kurios išplaukė keltas su internuotaisiais. Buvęs internuotasis, dabar Bainbridžo salos japonų bendruomenės prezidentas Frankas Kitamoto kalbėjo: „Šis paminklas – Waltui ir Millie Woodwardams, Kenui Myersui, Genevivei Williams ir daugeliui kitų, kurie mus rėmė, kurie metė iššūkį prievartiniam iškeldinimui, nepabijoję būti apšaukti nepatriotais. Waltas Woodwardas yra pasakęs, kad jeigu galima sulaužyti žmogaus teisių įstatymą Amerikos japonų atžvilgiu, tą patį galima padaryti ir nutukusių amerikiečių ar mėlynakių amerikiečių atžvilgiu.“ Prisimindamas Woodwardų transformacinę lyderystę, jaunasis žurnalistas Ohtaki (1999) pastebėjo, kad „Bainbridžo saloje nepasireiškė priešiškumas grįžtantiems namo japonams, kuris buvo toks būdingas kitur. Manau, tai – didelis Woodwardų nuopelnas.“ Kai jis paklausė Woodwardų, kodėl jie taip elgėsi, juk galima buvo viską mesti ir nekentėti kai kurių piktų skaitytojų išpuolių, jie atsakė: „Juk taip elgtis buvo teisinga.“

travertai, siekia aukštų standartų, įkvepia žmones priimti jų viziją, skiria jiems asmeninį dėmesį (Bono ir Judge, 2004). Organizacijose tokie lyderiai dažnai sukuria angažuotas, pasitikinčias, veiksmingas komandas (Turner ir kiti, 2002).

Reikia pasakyti, kad grupės taip pat daro įtaką lyderiams. Kartais esantys minios priekyje paprasčiausiai pajunta, kurlink ji traukia. Politikai žino, kaip interpretuoti visuomenės nuomonių tyrimus. Gebantis įkūnyti grupės požiūrį greičiau taps lyderiu; pernelyg radikaliai nuo grupės standartų nukrypstantis lyderis gali būti atmestas (Hogg ir kiti, 1998). Išmintingi lyderiai dažniausiai laikosi daugumos ir protingai naudoja savo įtaką. Retais atvejais sutapus aplinkybėms lyderio savybės pagimdo istorinio masto asmenybę, pažymi Deanas Keithas Simontonas (1994). Kad atsirastų Winstonas Churchillis arba Margaret Thatcher, Thomas Jeffersonas arba Karlas Marxas, Napoleo-

nas arba Adolfas Hitleris, Abrahamas Lincolnas arba Martinas Lutheris Kingas jaunesnysis, reikia, kad sutaptų tinkama asmenybė, tinkamas laikas ir tinkama vieta. Kai intelektualus, profesionalus, ryžtingas, pasitikintis savimi ir kitus įkvepiantis asmuo atsiduria savo vietoje, jis gali tapti čempionu, Nobelio premijos laureatu ar paskatinti socialinę revoliuciją.

APIBENDRINIMAS
Mažumos įtaka: kaip paskiri žmonės veikia grupę?

- Nors dažnai nugali daugumos nuomonė, kartais mažuma gali paveikti ar netgi pakeisti daugumos poziciją. Mažumos argumentai, net jei neįtikins daugumos pakeisti požiūrio, gali priversti ją suabejoti ir nagrinėti kitas galimybes. Neretai tai lemia geresnius arba kūrybiškesnius sprendimus.
- Eksperimentuose mažuma būna įtakingiausia, kai ji nuosekliai ir atkakliai laikosi savo požiūrio, kai jos veiksmai rodo pasitikėjimą savimi, ir kai ji pamažu atsiriboja nuo daugumos.
- Pasitelkdami užduoties ir socialinės lyderystės įgūdžius, formalūs ir neformalūs grupių lyderiai daro nevienodą įtaką. Nuosekliai įgyvendinantys savo tikslus ir spinduliuojantys pasitikėjimą savimi jaus, kad jais pasitikima ir jais sekama.

PS *Post scriptum*: ar grupės mums kenkia?

Esu priverstas pripažinti, kad skaitant šį skyrių nenuosekliai gali susidaryti įspūdis, jog grupės apskritai yra žalingos. Grupės veikia jaudrinančiai, jose patiriame didesnį stresą, jaučiame didesnę įtampą, atlikdami sudėtingas užduotis dažniau darome klaidas. Įsitraukę į grupę, kuri mums suteikia anonimiškumo, pamėgstame dykinėti, o nuasmeninimas atpalaiduoja ydingus polinkius. Policijos brutalumas, linčo teismas, gaujų destrukcija ir terorizmas – visa tai yra grupiniai reiškiniai. Diskusijos grupėje dažnai poliarizuoja požiūrius, sustiprindamos rasistines arba priešiškas nuostatas. Grupė gali slopinti nuomonių skirtumą, sukurdama homogenizuotą grupinį mąstymą, kurio pasekmė – pražūtingi sprendimai. Todėl nenuostabu, kad šloviname paskirus asmenis, kurie išdrįsta pasipriešinti grupei siekdami tiesos ir teisingumo. Labai tikėtina, kad grupės yra didžiulis blogis.

Visa tai tiesa, tačiau ne visiškai. Kita tiesos pusė – kad mes, kaip socialinės būtybės, gyvename grupėmis. Kaip ir mūsų tolimieji protėviai esame priklausomi vienas nuo kito, kad galėtume prasimaitinti, turėti bendraminčių ir saugiai jaustis. Be to, kai esame nusiteikę palankiai, grupėje atsiskleidžia tai, kas mumyse geriausia. Būdami draugėje, bėgikai bėga greičiau, žiūrovai juokiasi garsiau, o duodantieji tampa dosnesni. Savitarpio pagalbos grupėse sustiprėja pasiryžimas atsisakyti alkoholio, antsvorio ir atkakliau mokytis. Bendraminčių grupėse sustiprėja žmonių sąmoningumas. „Bendravi-

mas, grindžiamas dvasiniais dalykais, kartais labai sustiprina sielos sveikatą“, – pastebėjo XIV–XV a. gyvenęs teologas Tomas Kempietis, – ypač kai tikintieji „susitinka, kalba ir veikia kartu“.

Priklausomai nuo to, kokį polinkį grupė sustiprina arba išlaisvina, jos poveikis gali būti ir labai žalingas, ir labai naudingas. Tad pasirinkdami grupę turėtume elgtis išmintingai ir apdairiai.

III

Socialiniai santykiai

Socialinė psichologija – tai mokslas, tiriantis žmonių nuomonę apie kitus, poveikį vienas kitam ir tarpusavio bendravimą. Pirmoje dalyje aiškinomės apie *žmonių nuomonę apie kitus,* antroje dalyje – apie vienų kitiems *daromą įtaką*, o dabar aptarsime *tarpusavio santykius*. Mūsų jausmai kitiems žmonėms ir veiksmai kartais būna neigiami, o kartais – teigiami. 9 skyriuje „Prietarai: antipatija kitokiam“ ir 10 skyriuje „Agresija: kai žeidžiame kitus“ nagrinėsime neigiamus žmonių santykių aspektus: kodėl kartais nemėgstame vieni kitų ar net nekenčiame, kodėl ir kada vienas kitą žeidžiame. 11 skyrius „Patrauklumas ir intymumas: simpatijos ir meilės jausmas“ ir 12 skyrius „Pagalba“ skirti patrauklesniems aspektams: kodėl konkretūs žmonės mums patinka, kodėl juos mylime? Kada siūlome pagalbą draugams arba nepažįstamiesiems? Galiausiai 13 skyriuje „Konfliktai ir jų sprendimas“ aptarsime socialinių konfliktų genezę ir teisingus bei taikius sprendimų būdus.

9 Prietarai: antipatija kitokiam[1]

---

[1] Šio skyriaus bendraautorius yra Stevenas J. Spenceris, Vaterlo universiteto Psichologijos katedros docentas ir vedėjas.

„Prietarai. Atsitiktinė nuomonė, neturinti akivaizdaus patvirtinimo."

Ambrose Bierce,
The Devil's Dictionary, 1911
(„Velnio žodynas")

Prietarai būna įvairių rūšių – palankūs savo grupei arba nepalankūs, reiškiantys nusiteikimą prieš „šiaurės rytų liberalus" arba „pietų prasčiokus", arabų „teroristus" arba Amerikos „kitatikius", žemaūgius, nutukusius arba negražius žmones.

Rugsėjo 11-osios išpuoliai ir jų padariniai yra puikus neapykantos ir prietarų pasekmių pavyzdys:

> „Mūsų terorizmas nukreiptas prieš Ameriką. Tai – palaimintas terorizmas", – tai žodžiai iš Osamos bin Ladeno pasisakymo apie apie rugsėjo 11-osios išpuolį vaizdo įrašo.
>
> „Jei [į oro uostą] įeina vyras apmuturiuota galva, perjuosta ventiliatoriaus laidu, jį reikia sustabdyti", – iš JAV kongreso nario Johno Cooksey interviu, transliuoto per radiją po rugsėjo 11-osios išpuolio.

Netrukus po rugsėjo 11-osios įsiliepsnojo priešiškumas arabų kilmės žmonėms. Niujorko priemiestyje vyriškis stengėsi automobiliu pervažiuoti pakistanietę, šaukdamas, kad daro tai „dėl savo šalies" (Brown, 2001). Teksaso valstijos Dentono miesto mečetėje buvo susprogdinta bomba (Thomson, 2001). Bostono universitete subadytas studentas iš Artimųjų Rytų, o Kolorado universitete ant bibliotekos sienos studentai dažais išpurškė užrašą „Arabai, lauk". Tai nebuvo pavieniai įvykiai. Per savaitę po rugsėjo 11-osios išpuolio Amerikos ir arabų antidiskriminacinis komitetas užregistravo daugiau nei 250 smurto aktų prieš Amerikos arabus studentus universitetų miesteliuose (cnn.com, 2001). Per JAV gyventojų apklausą, atliktą praėjus šešiems mėnesiams po rugsėjo 11-osios išpuolio, paaiškėjo, kad požiūris į pakistaniečius ir palestiniečius yra toks pat neigiamas, kaip ir į narkotikų prekeivius (Fiske, 2002). 2006 metais, karui Irake tęsiantis jau ketvirtus metus, antimusulmoniškos nuotaikos Amerikoje pasiekė aukščiausią tašką. 46 proc. gyventojų išreiškė neigiamą požiūrį į islamą (beveik dvigubai daugiau negu 2002 metų pradžioje), o 58 proc. tikėjo, kad neproporcingai daug musulmonų yra žiaurūs ekstremistai (Cohen, 2006).

Kitos grupės taip pat susiduria su giliai įsišaknijusiais prietarais. Turintys antsvorio, ypač baltaodės moterys, sunkiai gali rasti partnerį ir darbą. Koreliaciniai tyrimai atskleidė, kad antsvorio turintiems žmonėms sudėtingiau sukurti šeimą, rasti norimą darbą ir kad jie gauna mažesnį atlyginimą. Eksperimentuose (kai kurių žmonių išvaizdą pakeitus taip, kad jie atrodytų nutukę) jie buvo vertinami kaip nepatrauklūs, menkesnio intelekto, nelaimingi, nedisciplinuoti ir nesusilaukiantys sėkmės (Gortmaker ir kiti, 1993; Hebl

ir Heatherton, 1998; Pingitore ir kiti, 1994). Tiesą pasakius, diskriminacija dėl antsvorio pranoksta rasinę bei lytinę ir pasitaiko pačiuose įvairiausiuose darbo santykiuose – samdant, skiriant į tarnybą, paaukštinant, atlyginant, baudžiant ir atleidžiant iš darbo (Roehling, 2000).

Kokia prietarų prigimtis ir kaip jie mus veikia?

Kuo „prietarai" skiriasi nuo „stereotipų", „diskriminavimo", „rasizmo" ir „seksizmo"? Kokie prietarai būdingi šiems laikams?

Sąvokos *prietaras, stereotipas, diskriminavimas, rasizmas, seksizmas* dažnai iš dalies sutampa. Išsiaiškinkime jas. Kiekviena čia aprašyta situacija buvo susijusi su priešišku tam tikros grupės vertinimu. O tai – neigiamas išankstinis grupės ir jos narių vertinimas – ir yra **prietarų** esmė. (Kai kuriuose prietarų apibrėžimuose taip pat minimas ir *teigiamas* vertinimas, tačiau beveik visada terminas „prietarai" reiškia neigiamas tendencijas – arba tai, ką Gordonas Allportas savo klasikiniame darbe *The Nature of Prejudice* („Prietarų prigimtis") pavadino „antipatija, grindžiama klaidingu ir nelanksčiu apibendrinimu" [1954, p. 9].)

prietaras
(*prejudice*)
Neigiamas išankstinis grupės ir jos narių vertinimas.

Prietarai yra nuostata. Kaip matėme 4 skyriuje, nuostata yra išskirtinis jausmų, polinkių veikti ir įsitikinimų derinys. Šis derinys – tai nuostatų APP: *a*fektas (jausmai), *p*oelgių tendencija (polinkis veikti) ir *p*ažinimas (įsitikinimai). Prietaringas žmogus gali *nemėgti* tų, kurie yra kitokie, ir diskriminuojamai *elgtis*, *tikėdamas*, kad jie – neišprusę ir pavojingi. Kaip ir daugelis nuostatų, prietarai yra sudėtingi, juose gali būti globėjiško prisirišimo, padedančio išlaikyti objektą nuskriaustojo padėtyje.

Prietarams būdingi neigiami vertinimai gali kilti dėl emocinių asociacijų, poreikio pateisinti poelgį ar neigiamų įsitikinimų, vadinamų **stereotipais**. Sukurti stereotipą reiškia apibendrinti. Siekdami supaprastinti pasaulį, mes darome apibendrinimus: britai yra santūrūs, amerikiečiai – draugingi. Profesoriai yra išsiblaškę. Štai kai kurie naujausiuose tyrimuose užfiksuoti plačiai paplitę stereotipai:

stereotipas
(*stereotype*)
Įsitikinimas apie žmonių grupės asmenines savybes. Stereotipai kartais būna per daug apibendrinti, netikslūs ir atsparūs naujai informacijai.

- XX a. devintajame dešimtmetyje moterys, prie savo pavardės rašiusios „Ms.", buvo laikomos kategoriškesnėmis ir ambicingesnėmis nei tos, kurios prie pavardės rašė „Miss" ar „Mrs" (Dion, 1987; Dion ir Cota, 1991; Dion ir Schuller, 1991). Dabar, kai santrumpa „Ms" tapo daug populiaresnė, stereotipas pasikeitė. Užsispyrusiomis ir ambicingomis laikomos mergautinę pavardę pasiliekančios ištekėjusios moterys (Crawford ir kiti, 1998; Etaugh ir kiti, 1999).

Įprasti stereotipai: „Dangus – tai vieta, kurioje stovi amerikietiškas namas, valgomas kiniškas maistas, veikia britų policija, važinėja vokiški automobiliai ir gėrimasi prancūzų menu. Pragaras – vieta, kurioje stovi japoniškas namas, veikia kinų policija, valgomas britų maistas, siūlomas vokiškas menas ir prancūziški automobiliai."

Autorius nežinomas, pateikta Yueh-Ting Lee (1996)

- Viešosios nuomonės tyrimai rodo, kad europiečiai stereotipiškai vertina vieni kitus. Vokiečiai laikomi darbščiais, prancūzai – mėgstančiais malonumus, britai – šaltais ir bejausmiais, italai – lengvai įsimylinčiais, olandai – patikimais. (Tikėtina, kad šie duomenys patikimi, nes juos pateikė Amsterdamo universiteto darbuotojai Willemas Koomenas ir Michielas Bähleris, 1996.)
- Pietų europiečiai laikomi emocingesniais ir ne tokiais darbščiais kaip Šiaurės europiečiai (Linssen ir Hagendoorn, 1994). Stereotipas, kad pietiečiai yra ekspresyvesni, galioja netgi atskiros šalies viduje: Jamesas Pennebakeris ir jo bendradarbiai (1996) rašo, kad 20-yje Šiaurės pusrutulio šalių (tačiau ne šešiose Pietų pusrutulio šalyse) pietiečiai laikomi ekspresyvesniais už šiauriečius.

Tokie apibendrinimai gali būti daugiau ar mažiau teisingi (ir ne visada neigiami). Pietinėse Šiaurės pusrutulio šalyse iš tiesų yra daugiau smurto. Pietinių šio pusrutulio kraštų gyventojai patys teigia esą ekspresyvesni už šiauriečius. Mokytojų stereotipai apie skirtingos lyties, etninės ir klasinės priklausomybės mokinių mokymosi skirtumus dažnai atspindi tikrovę (Madon ir kiti, 1998). „Stereotipai, – pastebi Lee Jussimas, Clarkas McCauley ir Yueh-Ting Lee (1995), – gali būti teigiami arba neigiami, tikslūs arba netikslūs." Tikslus stereotipas gali būti netgi pageidautinas. Mes jį vadiname „jautrumu įvairovei" arba „kultūriniu sąmoningumu daugiakultūriniame pasaulyje". Laikytis stereotipo, kad britams punktualumas svarbesnis nei meksikiečiams, reiškia suprasti, ko galima tikėtis, kur ir kaip reikia elgtis, kad sulauktume kuo mažesnio pasipriešinimo.

Problemos dėl stereotipų kyla tada, kai jie būna perdėtai apibendrinti arba akivaizdžiai klaidingi. Manyti, kad dauguma Amerikos socialinės rūpybos klientų yra juodaodžiai, reiškia perdėtai apibendrinti, nes tai paprasčiausiai netiesa. Universiteto studentų stereotipuose apie konkrečias grupes ir jų narius (pavyzdžiui, tuos, kuriems užsienio kalbų kursai patinka labiau nei ekonomikos arba futbolas – labiau nei tenisas) yra tiesos, tačiau šie stereotipai perdėti. Stereotipiškai vertinamų grupių nariai daug savitesni nei manoma (Brodt ir Ross, 1998).

diskriminavimas (discrimination) Nepateisinamas neigiamas elgesys grupės ar jos narių atžvilgiu.

rasizmas (racism) 1) Prietaringa nuostata ir diskriminuojantis elgesys tam tikros rasės atstovų atžvilgiu arba 2) institucinė praktika (net jei jos neskatina prietarai), tam tikros rasės ar lyties atstovus pajungianti kitų labui.

seksizmas (sexism) 1) Prietaringa nuostata ir diskriminuojantis elgesys tam tikros lyties atstovų atžvilgiu arba 2) institucinė praktika (net jei jos neskatina prietarai), vienos lyties atstovus pajungianti kitos lyties atstovų labui.

Prietarai yra neigiamas požiūris; **diskriminavimas** – neigiamas elgesys. Prietaringa nuostata dažnai būna diskriminacijos priežastis (Dovidio ir kiti, 1996). Tačiau, kaip buvo pabrėžta 4 skyriuje, nuostatos ir elgesys dažnai būna silpnai tarpusavyje susiję. Iš prietaringos nuostatos nebūtinai privalo atsirasti priešiški veiksmai, ir priespauda ne visa kyla dėl prietarų. **Rasizmas** ir **seksizmas** reiškiasi instituciškai netgi tada, kai šios praktikos neskatina prietarai. Jei žodinėmis rekomendacijomis grindžiama įdarbinimo praktika yra tokia, kad bendrovėje, kurioje dirba vien baltaodžiai, atmetami potencialūs nebaltaodžiai darbuotojai, tokią praktiką galime pavadinti rasistine – net jei darbdavys ir neketino diskriminuoti.

Prietarai: subtilūs ir atviri

Prietarai geriausiai iliustruoja *dvigubų nuostatų* sistemą (2 skyrius). Mūsų išreikštosios (sąmoningos) ir implicitinės (neišreikštosios, automatinės) nuostatos dėl to paties dalyko gali skirtis. Tai įrodo tyrimai, atlikti naudojant neišreikštųjų asociacijų testą (4 skyrius). Iš vaikystės gali būti išlikusi impulsyvi kokio nors žmogaus baimė ar antipatija, nors užaugę jam reiškiame tik pagarbą ir susižavėjimą. Išreikštąsias nuostatas gali labai pakeisti išsilavinimas, o neišreikštosios gali pasikeisti tik keičiantis įpročiams (Kawakami ir kiti, 2000).

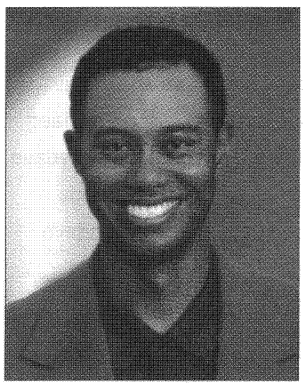
Mokslininkai iš Ohajo ir Viskonsino universitetų (Devine, 1989, 2005), Jeilio ir Harvardo universitetų (Banaji, 2004), Indianos (Fazio ir kiti, 1995), Kolorado (Wittenbrink ir kiti, 1997), Vašingtono (Greenwald ir kiti, 2000), Niujorko (Bargh ir Chartrand, 1999) universitetų pripažino, kad prietarais paremtas stereotipinis vertinimas gali būti nesąmoningas. Kai kuriuose tyrimuose dalyviams prieš akis trumpai šmėstelėdavo žodžiai ar veidai, kurie „sužadindavo" (automatiškai suaktyvindavo) kokius nors rasinius, lyties ar amžiaus stereotipus. Sužadinti stereotipai vėliau gali jų elgesį padaryti šališką, žmonėms to nė nesuvokiant. Pavyzdžiui, sužadinti vaizdais apie afrikiečių kilmės amerikiečius, jie gali priešiškiau reaguoti į eksperimentuotojo tyčia pateiktą užgaulų prašymą.

Išanalizavę sąmoningų (išreikštųjų) ir nesąmoningų (neišreikštųjų) prietarų skirtumus, galime nagrinėti dvi labiausiai paplitusias prietarų rūšis: rasinius ir lytinius.

Rasiniai prietarai

Pasauliniu mastu kiekviena rasė yra mažuma. Pavyzdžiui, ne ispanų kilmės baltaodžiai sudaro tik penktadalį pasaulio gyventojų, o per kitą šimtmetį jie taps viena aštuntąja. Dėl mobilumo ir migracijos per pastaruosius du šimtmečius rasės susimaišė. Jų santykiai kartais būna priešiški, o kartais draugiški.

Molekulinės biologijos specialistui odos spalva yra paprasta žmogaus charakteristika, kontroliuojama mažulyčio genetinio skirtumo tarp rasių. Be to, gamta neskirsto žmonių į aiškiai apibrėžtas rasines kategorijas. Žmonės, o ne prigimtis lemia, kad kartais Tigeris Woodsas vadinamas „afrkiečių kilmės amerikiečiu" (pagal protėvių liniją jis turi 25 procentus afrikietiško kraujo) arba „azijiečių kilmės amerikiečiu" (jis taip pat turi 25 procentus tailandietiško ir 25 procentus kinų kraujo) – o kartais netgi indėnu arba olandu (nes turi vieną aštuntąja ir vienokio, ir kitokio kraujo).



„Aš esu kaukafinazijietis", – sako Tigeris Woodsas (1997), norėdamas pabrėžti savo kaukazietišką, afrikietišką, indėnišką ir azijietišką kilmę.

Daugelis prietaringais laiko kitus žmones. 1997 metais Gallupo instituto atliktos apklausos metu 44 procentai baltaodžių amerikiečių aplinkinius vertino kaip labai prietaringus (5 ir daugiau 10 balų sistemoje). Kiek gi jų sau suteikė aukštą balą? Tik 14 procentų (Whitman, 1998).

Ar rasiniai prietarai nyksta?

Angliškai rašantys psichologai žodžius „baltieji" ir „juodieji" dažniausiai rašo didžiąja raide, taip pabrėždami, kad tai yra tik socialinei aplinkai pritaikytos rasių etiketės, o ne afrikietiškos ar europietiškos kilmės ar odos spalvos nuorodos.

Kas teisūs: tie, kurie įtaria už kiekvieno kampo slypint fanatizmą, ar tie, kurie mano esą neprietaringi? Ar rasiniai prietarai yra atgyvena?

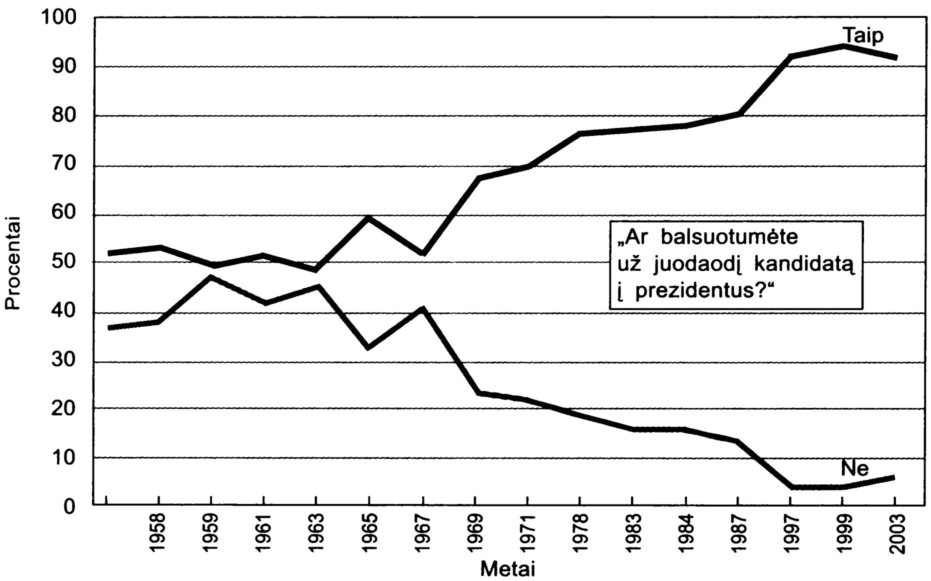
Prietarai gali labai greitai pasikeisti: 1942 metais dauguma amerikiečių sutiko su teiginiu, kad „tramvajuose ir autobusuose negrams turi būti atskiros vietos" (Hyman ir Sheatsley, 1956). Šiandien toks klausimas atrodytų keistas, nes šis prietaras beveik išnyko. 1942 metais tik mažiau nei trečdalis visų baltaodžių (ir tik 1 iš 50 JAV pietuose) palaikė bendrų baltaodžiams ir juodaodžiams mokyklų idėją; 1980-siais jai pritarė 90 procentų baltaodžių. Jei atsižvelgsime į tai, koks mažytis laiko tarpsnis mus skiria nuo 1942-jų ar netgi nuo vergovės JAV laikų, sutiksime, kad pokyčiai labai ryškūs.

Nuo XX a. penktojo dešimtmečio, kai Kennethas Clarkas ir Mamie Clark (1947) įrodė, jog daugelis yra nusiteikę prieš juodaodžius, pasikeitė ir afrikiečių kilmės amerikiečių požiūris. 1954 metais paskelbęs istorinį nutarimą, kad rasinė segregacija mokyklose yra antikonstitucinė, Aukščiausiasis Teismas atkreipė dėmesį į Clarkų eksperimentą: afrikiečių kilmės Amerikos vaikams leidus pasirinkti baltą ar juodą lėlę, dauguma pasirinko baltą. XX a. šeštajame–aštuntajame dešimtmečiais atlikti tyrimai parodė, kad kuo toliau, tuo daugiau afrikiečių kilmės vaikų rinkdavosi juodas lėles. O suaugę juodaodžiai ėmė laikyti baltaodžius ir juodaodžius panašiais pagal tokias savybes kaip intelektas, tingumas ir priklausomumas (Jackman ir Senter, 1981; Smedley ir Bayton, 1978).

Skirtingų rasių žmones dabar sieja bendri požiūriai ir siekiai, pastebi Amitai Etzioni (1999). Daugiau nei 9 iš 10 juodaodžių ir baltaodžių sako, kad galėtų balsuoti už juodaodį kandidatą į prezidentus. Daugiau nei 8 iš 10 abiejų grupių atstovų sutinka, jog „teikiant brandos atestatą iš moksleivių turėtų būti reikalaujama pagrindinių žinių iš istorijos ir visiems amerikiečiams bendrų idėjų". Panašiai tiek pat abiejų grupių atstovų siekia, kad „su visais būtų elgiamasi teisingai, be prietarų ar diskriminavimo". Maždaug du trečdaliai abiejų grupių sutinka, kad moraliniai bei etiniai standartai smunka. Dėl tokių bendrų idealų, pastebi Etzioni, Jungtinėse Valstijose ir daugumoje Vakarų demokratinių šalių buvo išvengta tokio gentinės santvarkos siekio, kuris draskė Kosovą ir Ruandą.

Keliose JAV valstijose juodaodžiai vairuotojai daug rečiau greitkeliuose viršydavo greitį, tačiau policija juos stabdydavo ir apieškodavo dažniau (Lamberth, 1998; Staples 1999a, 1999b). Tiriant padėtį viename Niu Džersio valstijos greitkelyje tarp automobilių vairuotojų ir keleivių buvo 13,5 proc. juodaodžių, tarp viršijusių greitį – 15 proc., bet 35 proc. – tarp sustabdytų vairuotojų.

Tad ar galime daryti išvadą, kad Jungtinės Valstijose ir Kanadoje rasiniai prietarai išnyko? Ne, jei atkreipsime dėmesį į 7649 nusikaltimų dėl neapykantos, įvykdytų 2004 metais (FTB, 2005). Kaip rodo 9.1 pav., nedidelė dalis baltųjų atsisakytų balsuoti už juodaodį kandidatą į prezidentus. Tai padeda suprasti, kodėl pusė afrikiečių kilmės amerikiečių teigia per pastarąjį mėnesį patyrę diskriminaciją – trys iš dešimties sako, kad tai įvyko parduotuvėse, o du iš dešimties – kad restorane arba darbe (Gallup, 1997). Ar toks požiūris tikslus? Gal ir taip, teigia Teisingumo departamentas (Lichtblau, 2005). Vieno tyrimo metu buvo analizuojamas policinkų elgesys su vairuo-



9.1 PAVEIKSLAS
Baltųjų amerikiečių rasinių prietarų kaita 1958–2003 m.
Šaltinis: Gallupo instituto apklausos (gallup.com).

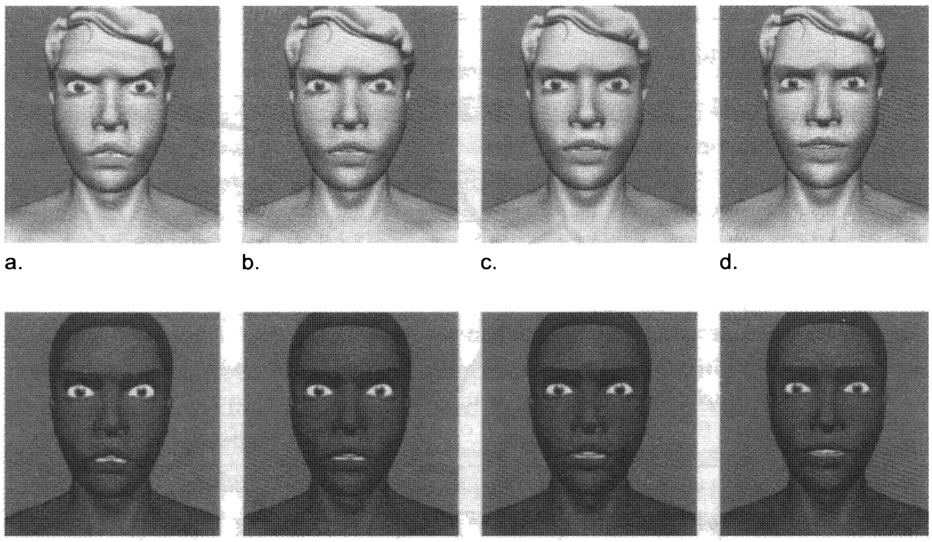
tojais keliuose. Paaiškėjo, kad afrikiečiai ir Lotynų Amerikos kilmės amerikiečiai apieškomi keturis kartus dažniau negu baltieji, jie dukart dažniau areštuojami ir triskart dažniau surakinami antrankiais, prieš juos be reikalo panaudojama jėga.

Ar artėjame prie rasių lygybės? Jungtinėse Valstijose baltaodžiai mėgsta lyginti dabartį su priespauda praeityje, todėl pastebi radikalius pokyčius. Juodaodžiai lygina dabartinę padėtį su įsivaizduojamu idealiu pasauliu, kurio dar nepasiekė, todėl mato mažesnę pažangą (Eibach ir Ehrlinger, 2006).

Prietarų subtilybės

Subtilios prietarų formos paplitusios dar labiau. Eksperimentais buvo vertinamas žmonių *elgesys* su baltaodžiais ir juodaodžiais. Kaip pamatysime 12 skyriuje, baltieji vienodai padeda bet kam, kam reikia pagalbos, išskyrus tuos atvejus, kai pagalbos prašo esantis toli (tarkime, klaidingu telefono numeriu paskambinęs žmogus perduoda žinią su juodaodžiams būdingu dialektu). Panašiai, paliepus skirti elektros šoką, kad „išmokytų“ atlikti užduotį, baltieji juodaodžiams skirdavo tokį pat (jei ne silpnesnį) šoką, kaip ir baltaodžiams – išskyrus tuos atvejus, kai jie būdavo įpykę arba gaunantis elektros šoką asmuo negalėdavo atkeršyti ar sužinoti, kas tai padarė (Crosby ir kiti, 1980; Rogers ir Prentice-Dunn, 1981).

Tad prietariai ir diskriminacija išryškėja tada, kai juos galima kaip nors pateisinti. Australijoje, Didžiojoje Britanijoje, Olandijoje, Prancūzijoje, Vokietijoje subtilūs prietarai (kai perdedami etniniai skirtumai, demonstruojamas šaltumas imigrantams, kai žmonės atstumiami dėl tariamai nerasinių priežasčių) pakeičia akivaizdžius (Pedersen ir Walker, 1997; Tropp ir Pettigrew,



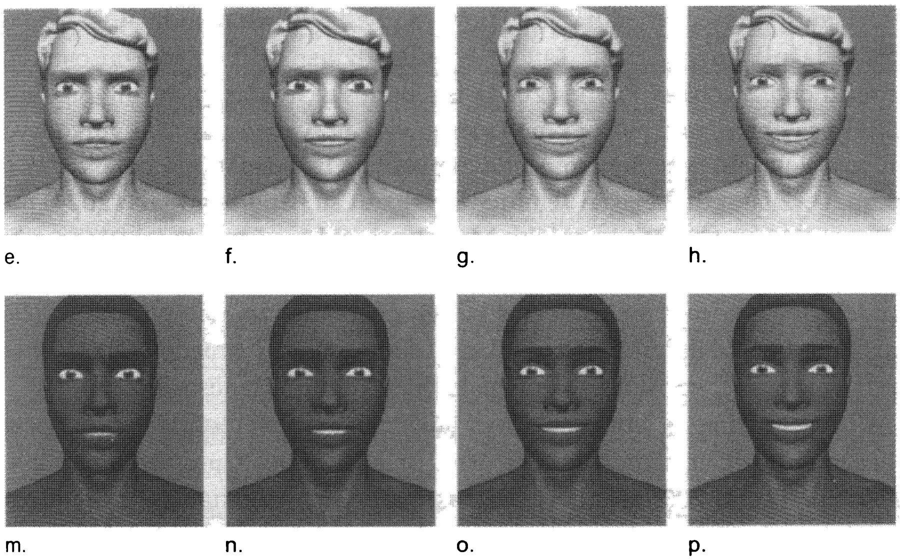
2005a). Kai kurie mokslininkai šiuos subtilius prietarus vadina „naujuoju rasizmu“ arba „kultūriniu rasizmu“. Šiuolaikiniai prietarai reiškiasi, kai teikiame pirmenybę tam, kas yra pažįstama, panašu ir patogu (Dovidio ir kiti, 1992; Esses ir kiti, 1993a; Gaertner ir Dovidio, 2005).

Analizuodama raštu atliekamas apklausas, Janet Swim ir jos bendradarbiai (1995, 1997) pastebėjo subtilų („šiuolaikinį“) seksizmą, prilygstantį subtiliam („šiuolaikiniam“) rasizmui. Abi formos išryškėja neigiant, kad egzistuoja diskriminacija, ir priešinimusi pastangoms įtvirtinti lygybę (pavyzdžiui, „moterys, siekdamos lygių teisių, per daug reikalauja“).

Tendencingumą galime pastebėti ir elgesyje. Būtent tai ir tyrė grupė mokslininkų, vadovaujamų Iano Ayresi (1991). Grupės nariai aplankė 90 automobilių prekiautojų viename Čikagos rajone ir vadovavosi vieninga strategija: derėtis dėl kuo mažesnės kainos už naują automobilį, kuris perpardavinėtojui kainavo maždaug 11 000 JAV dolerių. Baltaodžiai vyrai nusiderėjo vidutiniškai iki 11 362 dolerių. Baltosioms moterims buvo pasiūlyta maždaug 11 504 dolerių kaina; juodaodžiams vyrams pavyko nusiderėti iki 11 783 dolerių, o juodaodėms moterims iki 12 237 dolerių, t. y. jos nupirko automobilį beveik 8 procentais brangiau negu baltaodis vyras.

Siekdami ištirti galimą diskriminavimą darbo rinkoje, Masačiusetso technologijos instituto mokslininkai išsiuntė 5000 gyvenimo aprašymų, atsiliepdami į 1300 įvairių skelbimų, siūlančių darbą (Bertrand ir Mullainathan, 2003). Į vieną iš 10 nusiųstų gyvenimo aprašymų, kurių autoriams atsitiktinai priskirti baltųjų vardai (Emily, Gregas), buvo atsiliepta. Kai gyvenimo aprašymų autoriams buvo priskirti juodaodžių vardai (Lakisha, Jamalas), atsiliepta į vieną iš 15 aprašymų.

Šiuolaikiniai prietarai reiškiasi netgi rasiniu jautrumu. Dėl to kyla perdėta reakcija į izoliuotų mažumų atstovus – ir perdėtai giriant jų laimėjimus, ir per-



9.2 PAVEIKSLAS

Prietarai dėl veido išraiškos

Kuriame piešinyje nebejaučiama pykčio? Kurtas Hugenbergas ir Galenas Bodenhausenas universiteto studentams parodė veidus, kurių išraiška keitėsi nuo piktos iki laimingos. Prietaringiausi studentai (pagal neišreikštųjų rasistinių nuostatų testą) juodaodžių veiduose, palyginti su baltųjų, dažniau įžvelgdavo pyktį esant neapibrėžtai veido išraiškai.

dėtai kritikuojant jų klaidas (Fiske, 1989; Hart ir Morry, 1997; Hass ir kiti, 1991). Šie prietarai taip pat gali reikštis perdėtu globėjiškumu. Pavyzdžiui, Kentas Harberis (1998) pateikė baltiesiems Stenfordo universiteto studentams įvertinti prastai parašytą rašinį. Tie, kurie manė, kad rašinio autorius yra juodaodis, vertino jį *geriau* nei tie, kurie manė, kad autorius yra baltasis, be to, studentų kritika retai kada buvo aštri. Tikriausiai vengdami atrodyti šališki, vertintojai globėjiškai elgėsi su juodaodžiais rašinių autoriais, taikydami jiems nevienodus standartus. Šitoks „neobjektyvus gyrimas ir nepakankama kritika" gali sutrukdyti mažumų studentui siekti aukštų mokymosi rezultatų, pastebi Harberis.

Nesąmoningi prietarai

Kaip paplitę nesąmoningi prietarai afrikiečių kilmės amerikiečių atžvilgiu? Eksperimentai parodė, kad jie veikia įvairiose situacijose. Pavyzdžiui, išradingai parengtuose Anthony Greenwaldo ir jo bendradarbių eksperimentuose (1998, 2000) devyniems iš 10-ies baltųjų prireikė daugiau laiko teigiamos reikšmės žodžius (pavyzdžiui, *„taika"* ir *„rojus"*) susieti su juodaodžių veidais, ir daug mažiau – su baltųjų veidais. Negalima pamiršti, kad eksperimento dalyviai buvo visiškai neprietaringi arba prietaringi labai nežymiai. Jie tiesiog impulsyviai reagavo. Be to, teigia Kurtas Hugenbergas ir Galenas Bodenhausenas (2003), juo neišreikštieji prietarai stipresni, juo greičiau žmonės juodaodžių veiduose įžvelgia pyktį (žr. 9.2 pav.).

Įvairiuose eksperimentuose Joshua Corellas su bendradarbiais (2002, 2006) ir Anthony Greenwaldas bei jo bendradarbiai (2003) tyrimo dalyviams davė užduotį ekrane išvydus vyrą, laikantį pistoletą arba nepavojingą daiktą (pavyzdžiui, prožektorių ar butelį), akimirksniu nuspausti mygtuką „šauti" ar-

ba „nešauti". Eksperimentų dalyviai (viename iš jų ir baltaodžiai, ir juodaodžiai) dažniau nepagrįstai „šaudė" į juodaodžius. Atlikę nemažai panašių eksperimentų, Keithas Payne (2001) ir Charlesas Juddas su bendradarbiais (2004) pastebėjo, kad pamatę juodaodžio vaizdą tyrimo dalyviai galvodavo apie pistoletą: jie greičiau atpažindavo pistoletą ir dažniau juo palaikydavo, tarkim, veržliaraktį. Panašiai Jennifer Eberhardt su bendradarbiais (2004) pademonstravo ir atvirkštinį poveikį. Matydami ginklus žmonės labiau pastebi juodaodžių veidus. Netgi policijos pareigūnai linkę stereotipiškai atrodančius afrikiečių kilmės amerikiečius laikyti nusikaltėliais. Šie tyrimai leidžia paaiškinti, kodėl Niujorko policininkai 41 kartą iššovė į Amadou Diallo (juodaodį imigrantą), kai šis iš savo užpakalinės kelnių kišenės traukė piniginę.

Atrodo, skirtingos smegenų sritys būna aktyvios stereotipiškai vertinant ir nesąmoningai, ir sąmoningai (Correll ir kiti, 2006; Cunningham ir kiti, 2004; Eberhardt, 2005). Didžiausią pasibjaurėjimą sukeliančių grupių (pavyzdžiui, narkomanų ar benamių) nuotraukos migdolą suaktyvina labiau negu kaktos žievę (Harris ir Fiske, 2006). Atrodo, nesąmoningi prietarai sužadina primityvesnes su baime susijusias smegenų sritis (migdolą), o sąmoningas apdorojimas tampriai susijęs su kaktos žieve, atsakinga už sąmoningą mąstymą.

Net prietarus tiriantys socialinių mokslų specialistai nepajėgia jiems atsispirti, pastebi Anthony Greenwaldas ir Ericas Schuhas (1994). Jie tyrė tendenciją socialinių mokslų srities straipsniuose cituoti ne žydų (Erickson, McBride ir taip toliau) ir žydų (Goldstein, Siegel ir taip toliau) kilmės autorių tekstus. Išanalizavę 30 000 citatų, kurių 17 000 buvo paimtos iš straipsnių apie prietarus, tyrėjai pastebėjo įdomų faktą: palyginti su autoriais žydais, kitų tautybių autoriai 40 procentų dažniau cituodavo ne žydus. (Greenwaldas ir Schuhas negalėjo nuspręsti, ar autoriai žydai pernelyg citavo savo kolegas žydus, ar kitų tautybių autoriai per mažai citavo savo kolegas žydus, ar buvo ir taip, ir kitaip.)

Prietarai lyčių atžvilgiu

Kaip plačiai paplitę prietarai apie moteris? 5 skyriuje aptarėme lyčių vaidmenų normas – žmonių supratimą apie tai, kaip moterys ir vyrai *privalėtų* elgtis. Čia išnagrinėsime lyčių *stereotipus* – žmonių įsitikinimus apie tai, kaip moterys ir vyrai *iš tiesų* elgiasi. Norma *nurodo*, o stereotipas *apibūdina*.

Lyčių stereotipai

„Visi vyrų užsiėmimai taip pat yra ir moterų užsiėmimai, ir visais atvejais moteris yra tik mažesnis vyras".
Platonas, *Respublika*

Stereotipų tyrimai leidžia padaryti dvi nepaneigiamas išvadas: lyčių stereotipai yra ryškūs ir, kaip dažnai būna, tie, kam jie taikomi, stereotipams neprieštarauja. Vyrai ir moterys sutinka, kad knygą *galima* vertinti pagal jos viršelį, kuris asocijuojasi su lytimi. Vieno tyrimo metu Mary Jackman ir Mary Senter (1981) pastebėjo, kad lyčių stereotipai kur kas stipresni už rasinius. Pavyzdžiui, tik 22 proc. vyrų manė, kad abiejų lyčių atstovai yra vienodai

emocionalūs. Likę 78 procentų apklaustųjų 15 kartų dažniau emocingesnėsmis laikė moteris, ne vyrus. O kokia buvo moterų nuomonė? Jų atsakymai tesiskyrė vienu procentu.

Atminkite, kad stereotipai – tai žmonių grupei taikomi apibendrinimai; jie gali būti teisingi, klaidingi, arba pernelyg išpūstai paremti grūdeliu tiesos. 5 skyriuje pastebėjome, kad vyrai ir moterys iš tiesų šiek tiek skiriasi savo socialiniais ryšiais, empatija, socialine galia, agresyvumu ir seksualiniu iniciatyvumu (tačiau ne intelektu). Tad ar galime daryti išvadą, kad lyčių stereotipai teisingi? Kartais stereotipai pernelyg akcentuoja skirtumus. Tačiau ne visada, pastebi Janet Swim (1994). Ji nustatė, kad Pensilvanijos universiteto studentų stereotipiniai vyrų ir moterų nekantrumo, nežodinio jautrumo, agresyvumo ir t. t. vertinimai yra logiški tikrųjų lyčių skirtumų apibendrinimai. Be to, tokie stereotipai atsparūs laikui ir kultūrai. Apibendrindami 27 šalyse sukauptus duomenis, Johnas Williamsas ir jo bendradarbiai (1999, 2000) pastebėjo, kad visur moterys laikomos taikingesnėmis, o vyrai – mėgstančiais bendrauti. Nuolatos pasireiškiantys lyčių stereotipai skatina evoliucinės psichologijos specialistus tikėti, kad jie atspindi įgimtą, nekintamą realybę (Lueptow ir kiti, 1995).

Stereotipai (įsitikinimai) nėra prietarai (nuostatos). Stereotipai gali palaikyti prietarus. Tačiau ir be prietarų galima tikėti, kad vyrai ir moterys yra „skirtingi, tačiau lygūs“. Todėl pasižiūrėkime, kaip mokslininkai tiria prietarus apie vyrus ir moteris.

Seksizmas: palankus ir priešiškas

Sprendžiant iš to, ką žmonės sako mokslininkams per apklausas, nuostatos moterų atžvilgiu keitėsi taip pat sparčiai, kaip ir rasinės nuostatos. 1937 metais tik trečdalis amerikiečių teigė, kad balsuotų už kompetentingą moterį, kurią jų partija skirtų kandidate į prezidentus; 2005 metais jau 86 procentai sakė, kad šitaip pasielgtų (Jones, 2005; Jones ir Moore, 2003). 1967 metais 56 proc. Amerikos aukštųjų mokyklų pirmakursių sutiko su teiginiu, kad „geriausia, kai ištekėjusių moterų veikla apsiriboja namais bei šeima“; 2002 metais su šiuo teiginiu sutiko tik 22 procentai (Astin ir kiti, 1987; Sax ir kiti, 2002).

Alice Eagly su bendradarbiais (1991) bei Geoffrey Haddockas ir Markas Zanna (1994) taip pat teigia, kad žmonės instinktyviai neišreiškia moterų atžvilgiu neigiamų emocijų, nors šitaip elgiasi su kitomis grupėmis. Daugumai moterys patinka labiau nei vyrai. Jie mano, kad moterys yra supratingesnės, malonesnės ir paslaugesnės. *Palankus* stereotipas, kurį Eagly (1994) pavadino *„moterys yra nuostabios“ efektu*, sukuria palankią nuostatą.

„Moterys yra nuostabios pirmiausia todėl, kad jos [laikomos] mielomis. [Vyrai] laikomi konkurencingesniais, labiau dominuojančiais, palyginti su moterimis, ir tai, manoma, padeda jiems sulaukti didesnės sėkmės darbe, ypač profesijose, kuriose dominuoja vyrai.“

Alice Eagly (1994)

Tačiau požiūris į lytį dažnai būna prieštaringas, rašo Peteris Glickas, Susan Fiske ir jų bendradarbiai (1996, 2000, 2001), 19-oje šalių atlikę 15 000 apklausų. Jų duomenimis, *palankus seksizmas* („Moterys jautresnės nei vyrai“) dažnai pasireiškia kartu su *priešišku seksizmu* („Kai tik vyras įsipareigoja, moteris iš karto uždeda trumpą pavadį“).

Stereotipai apie vyrus taip pat sudaro prieštaringas opozicijas. Peteris Glickas ir jo bendradarbiai (Glick ir kiti, 2004) teigia, kad pasireiškia prieštaringas seksizmas vyrų atžvilgiu: *palanki* nuostata reiškia, kad vyrai vertinami kaip galingi, o *priešiška* – kaip amoralūs. Žmonės, kurie pritaria palankiam seksizmui moterų atžvilgiu, linkę pritarti ir palankiam seksizmui vyrų atžvilgiu. Tokie vienas kitą papildantys seksistiniai požiūriai į vyrus ir moteris gali prisidėti prie *status quo* lyčių santykiuose (Jost ir Kay, 2005).

Diskriminacija pagal lytį

Tiems, kuriuos jaudina tendencingas lyčių vertinimas, turime gerų naujienų. 1968 m. buvo labai išreklamuotas Philipo Goldbergo atliktas negatyvių prietarų apie moteris mokslinis tyrimas. Konektikuto koledžo studentėms jis pateikė kelis trumpus straipsnius ir paprašė juos įvertinti. Vienais atvejais studentėms buvo sakoma, kad straipsnio autorius yra vyras (pavyzdžiui, Johnas T. McKay), kitais – kad moteris (pavyzdžiui, Joan T. McKay). Straipsniai, kuriuos tariamai buvo parašiusios moterys, buvo įvertinti blogiau. Teisybė: moterys buvo nusiteikusios prieš kitas moteris.

Norėdamas pademonstruoti lyties prietarų subtilumą, gavau Goldbergo medžiagą ir pakartojau eksperimentus su savo studentais. Jie (vaikinai ir merginos) neparodė jokio polinkio menkinti moterų darbą. Tad Janet Swim, Eugene Borgida, Geoffrey Maruyama ir aš (1989) studijavome literatūrą, susirašinėjome su mokslininkais ir siekėme sužinoti visa, kas įmanoma, apie lytinį šališkumą, pasireiškiantį vertinant vyrų ir moterų darbą. Mūsų nuostabai, atsitiktinai iškylantis šališkumas vienodai reikšdavosi tiek vyrų, tiek moterų atžvilgiu. Tačiau apibendrinus 104 tyrimus, kuriuose dalyvavo beveik 20 000 žmonių, paaiškėjo: nėra *jokio skirtumo*. Nuomonei apie kieno nors darbą dažniausiai neturėjo įtakos, ar jis buvo priskiriamas vyrui, ar moteriai. Apibendrinusi požiūrio į moteris ir į vyrus kaip į lyderius, profesorius ir pan., tyrimų rezultatus, Alice Eagly (1994) teigia: „Eksperimentai *nepatvirtino* jokios *visuotinės* tendencijos nuvertinti moterų darbą."

Ar sparčiai nyksta lytinis šališkumas Vakarų šalyse? Ar moterų judėjimai dar turi darbo? Kaip ir rasiniai, lytiniai prietarai nyksta, tačiau subtilus šališkumas išlieka.

Vieną tokį šališkumą galime pastebėti analizuojadami, kaip tėvai praneša apie vaiko gimimą (Gonzalez ir Koestner, 2005). Žinią, kad gimė berniukas, tėvai paskelbia išdidžiau negu apie mergaitės gimimą, bet pranešdami, kad gimė mergaitė, jie atrodo laimingesni. Gimus vaikui, tėvai berniuką sieja su padėtimi, o mergaitę – su santykiais.

Klausimas: „Mizoginija" yra neapykanta moterims. Kokiu žodžiu apibūdinama neapykanta vyrams?

Atsakymas: Daugumoje žodynų tokio žodžio nėra.

Pasaulyje, esančiame už demokratinių Vakarų šalių ribų, moterų diskriminacija daug ryškesnė. Du trečdaliai pasaulio vaikų, nelankančių mokyklos – mergaitės (Jungtinės Tautos, 1991). Visur labiau laukiama gimstant berniuko. Jungtinėse Valstijose 1941 metais 38 proc. kūdikio laukiančių tėvų sakė, kad jei galės turėti tik vieną vaiką, labiau norėtų berniuko; 24 proc.

tėvų labiau norėjo mergaitės; o 23 proc. sakė, kad jiems nesvarbu, kas gims. 2003 m. atsakymai nepasikeitė: 38 proc. labiau norėjo berniuko (Lyons, 2003; Simmons, 2000). Plačiai naudojant ultragarsą vaisiaus lyčiai nustatyti ir atsirandant vis daugiau galimybių nutraukti nėštumą, šie norai daro poveikį berniukų ir mergaičių gimimų skaičiui. Neseniai Kinijoje atlikus gyventojų surašymą paaiškėjo, kad 100-ui mergaičių gimsta 120 berniukų (Walker, 2006). Panašūs skirtumai pastebimi Taivane (119 berniukų šimtui mergaičių), Singapūre (118 berniukų šimtui mergaičių), kai kuriose Indijos srityse (120 berniukų šimtui mergaičių). Tad galutinis rezultatas yra dešimtys milijonų „dingusių moterų".

Baigdami pasakysime, kad atviras priešiškumas moterų ir kitokios odos spalvos žmonių atžvilgiu šiandien pasitaiko kur kas rečiau nei prieš keturis dešimtmečius. Tas pat pasakytina ir apie prietarus homoseksualų atžvilgiu. Tačiau metodai, kurie jautriai fiksuoja subtilius prietarus, vis dar rodo, kad ši tendencija dar gaji. O kai kuriose pasaulio šalyse moterų diskriminacija tiesiogine žodžio prasme kelia grėsmę jų gyvybei. Todėl reikia įdėmiai ir atidžiai nagrinėti socialinius, emocinius ir pažintinius prietarų šaltinius.

APIBENDRINIMAS
Kokia prietarų prigimtis ir kaip jie mus veikia?

- *Prietarai* yra išankstinė neigiama *nuostata*. *Stereotipai* yra *įsitikinimai* apie kitą grupę, kurie gali būti tikslūs arba netikslūs, perdėtai apibendrinti, tačiau grindžiami dalele tiesos. *Diskriminavimas* yra nepateisinamas neigiamas *elgesys*. *Rasizmas* ir *seksizmas* gali reikštis prietaringomis nuostatomis, diskriminacija arba engiančia institucine praktika (net jei ji nėra sąmoningai prietaringa).
- Prietarai pasireiškia ir subtiliomis, nesąmoningomis, ir atviromis, sąmoningomis formomis. Mokslininkai sukūrė subtilius klausimynus ir netiesioginius būdus žmonių nuostatoms bei elgesiui įvertinti ir nesąmoningiems prietarams nustatyti.
- Rasiniai prietarai Amerikoje vyravo iki XX a. septintojo dešimtmečio. Vėliau jie ėmė silpti, bet vis dar egzistuoja.
- Panašiai pastaraisiais dešimtmečiais sumažėjo ir prietarų apie moteris. Tačiau požiūrio į vyrus ir moteris stereotipai, kai kurie šališkumai vis dar būdingi Amerikoje ir juo labiau visame pasaulyje. Nors prietarų mažėja, jų vis dar yra.

Kokie yra socialiniai prietarų šaltiniai?

Kokios socialinės sąlygos gimdo prietarus? Kaip visuomenė juos išsaugo?

Yra keletas prietarų šaltinių. Tai socialinės padėties skirtumai ir žmonių troškimas šiuos skirtumus pateisinti bei išsaugoti. Prietarus mes galime perimti sėdėdami ant tėvų kelių, kai mums aiškinama, kokie žmonių skirtumai yra svarbūs. Taip pat ir socialinės institucijos gali veikti remdamosi prietarais ir juos skatindamos. Pirmiausia panagrinėkime, kaip prietarai gali apsaugoti savivertę ir socialinę padėtį.

„Nebūna nekaltų prietarų, nebent dėl kokios nors priežasties jie patys išnyksta."
William Hazlitt, (1778–1830), *On Prejudice* („Apie prietarus")

Socialinė nelygybė: nevienoda socialinė padėtis ir prietarai

Prisiminkite: *nevienoda socialinė padėtis gimdo prietarus.* Savininkai vergus laiko tinginiais, neatsakingais, neambicingais – t. y. priskiria jiems tokias savybes, kurios pateisintų vergiją. Istorikai nesutaria, kokios priežastys lemia nevienodą socialinę padėtį. Tačiau esant tokiai nelygybei prietarai padeda pateisinti ekonominį bei socialinį pranašumą tų, kurių rankose yra turtai ir valdžia. Pasakykite, kokie ekonominiai santykiai sieja dvi grupes, ir aš pasakysiu, ką jos viena apie kitą galvoja.

Galime pateikti gausybę pavyzdžių iš istorijos. Iki pastarojo meto prietarai labiausiai vešėjo ten, kur anksčiau veikė vergoviniai santykiai. XIX a. politikai pateisino imperialistinę ekspansiją, kolonizuojamas tautas vadindami „žemesnėmis“, „saugotinomis“, „našta“, kurią tenka vilkti (G. W. Allport, 1958, p. 204–205). Prieš penkis dešimtmečius sociologė Helen Mayer Hacker (1951) pastebėjo, kad žemesnė socialinė juodaodžių ir moterų padėtis aiškinama stereotipiškai: juodaodžiai ir moterys yra lėto mąstymo, emocingi, primityvūs ir „patenkinti“ pavaldinio vaidmeniu. Juodaodžiai buvo laikomi „žemesniais“, o moterys – „silpnomis“. Juodaodžiai netrukdė tol, kol buvo jiems skirtoje vietoje; moterų vieta buvo namuose.

Theresa Vescio ir jos bendradarbiai (2005) patikrino šį aiškinimą. Jie pastebėjo, kad valdingi vyrai, vertinantys moteris kaip žemesnes, jas labai giria, bet mažiau atlygina, taip sumenkindami jų veiklą.Toks globėjiškumas leidžia vyrams išlaikyti galią.

Šie faktai leidžia Peterio Glicko ir Susanos Fiske pasiūlytą „priešiško“ ir „palankaus“ seksizmo perskyrą taikyti ir kitiems prietarams. Kitas grupes laikome kompetentingomis arba vertomis simpatijos, tačiau vienu kartu abiejų savybių dažniausiai nepriskiriame. Mes *gerbiame* aukštesnę padėtį užimančių kompetenciją ir *jaučiame simpatiją* tiems, kurie neprieštarauja, kad juos laikome žemesnės padėties. Jungtinėse Valstijose, teigia Fiske ir jos bendradarbiai (1999), dažniausiai gerbia išeivius iš Azijos, žydus, vokiečius, netradicinių pažiūrų moteris, atkaklius afrikiečių kilmės amerikiečius ir homoseksualus, tačiau nerodo jiems ypatingos simpatijos. Tradiciškai teigiama, kad pavaldinio statusą turintys afrikiečių kilmės amerikiečiai, ispanakalbiai gyventojai, tradicinių pažiūrų moterys, nevyriški homoseksualai ir neįgalūs žmonės yra mažesnio intelekto, tačiau jie mėgstami už emocines, dvasines, menines ar sportines savybes.

socialinio dominavimo orientacija (*social dominance orientation*) Motyvacija siekti, kad savoji grupė dominuotų kitų socialinių grupių atžvilgiu.

Kai kurie žmonės pastebi ir pateisina socialinės padėties skirtumus. Tie, kurių **socialinio dominavimo orientacija** yra stipri, žmones skirsto pagal hierarchiją. Jie nori, kad jų grupė turėtų aukštą padėtį – t. y. nori būti hierarchijos viršūnėje. Aukšta socialinė padėtis taip pat skatina šią orientaciją (Guimond ir kiti, 2003). Jimas Sidanius, Felicia Pratto ir jų kolegos (Pratto ir kiti, 1994; Sidanius ir kiti, 1996; Sidanius ir Pratto, 1999) teigia, kad noras išlikti viršūnėje skatina aukšto socialinio statuso žmonių prietarus ir jų

paramą prietarus pateisinančioms politinėms pažiūroms. Iš tiesų žmonės, siekiantys socialiai dominuoti, dažnai palaiko hierarchijoms palankią politiką, pavyzdžiui, mokesčių mažinimą turtingiesiems, ir priešinasi hierarchiją griaunančiai politikai, pavyzdžiui, pozityviomis akcijomis. Socialinio dominavimo orientacijos žmonės taip pat teikia pirmenybę tokioms veiklos sritims, kurios sustiprina jų socialinę padėtį ir išsaugo hierarchiją – politikai ir verslui. Jie vengia hierarchiją griaunančios socialinės veiklos, pavyzdžiui, socialinio darbo. Socialinė padėtis gali gimdyti prietarus, tačiau yra žmonių, kurie jos siekia ir labiau nei kiti stengiasi šią padėtį išsaugoti.

Socializacija

Prietarus skatina socialinė nelygybė ir kiti socialiniai šaltiniai, tarp kurių yra ir mūsų įgytos vertybės bei nuostatos. Šeimos socializacijos poveikis atsiskleidžia vaikų prietaruose. Netgi vaikų neišreikštosios rasinės nuostatos atspindi jų tėvų išreikštuosius prietarus (Sinclair ir kiti, 2004).

Autoritarinė asmenybė

XX a. penktajame dešimtmetyje Kalifornijos universiteto Berklio filialo mokslininkai – du iš kurių buvo pabėgę iš nacistinės Vokietijos – ėmėsi neatidėliotinos mokslinės misijos: atskleisti nepaprastai žalingo antisemitizmo, sukėlusio milijonų žydų žudynes ir pavertusio daugelį milijonų europiečių abejingais stebėtojais, šaknis. Tirdami suaugusius amerikiečius Theodoras Adorno ir jo bendradarbiai (1950) pamatė, kad priešiškumas žydams dažnai gyvuodavo kartu su priešiškumu kitoms mažumoms. Atrodė, jog prietarai labiau susiję ne su kokia nors konkrečia grupe, o su mąstymu apie tuos, kurie yra kitokie. Be to, kritiški, **etnocentriški** žmonės buvo linkę į autoritarizmą – netoleravo silpnumo, pritarė bausmėms ir jautė nuolankią pagarbą autoritetams. Tai rodė jų pritarimas tokiam teiginiui: „klusnumas ir pagarba autoritetui yra svarbiausios dorybės, kurių vaikai privalo išmokti“. Remdamiesi šiais teiginiais Adorno ir jo bendradarbiai (1950) sukūrė **autoritarinės asmenybės,** kuri ypač linkusi pasiduoti prietarams ir stereotipams, teoriją.

etnocentrizmas
(ethnocentrism)
Tikėjimas savo etninės bei kultūrinės grupės pranašumu ir atitinkamas visų kitų grupių niekinimas.

autoritarinė asmenybė
(*authoritarian personality*)
Asmenybė, pritarianti paklusnumui valdžiai ir netolerantiška kitokių grupių bei žemesnės padėties žmonių atžvilgiu.

Autoritariškų žmonių vaikystės tyrimai atskleidžia, kad jie dažnai būna vaikystėje patyrę griežtą drausmę. Spėjama, kad dėl to jie užgniaužia savo priešiškumą bei impulsus ir „primeta“ juos kitoms grupėms. Atrodo, jog autoritariškoje aplinkoje augančių vaikų nesaugumas verčia juos perdėtai rūpintis savo pačių valdžia bei socialine padėtimi ir viską vertinti griežtomis kategorijomis „klaidinga-teisinga“. Dėl to jie negali pakęsti dviprasmybių, dažniausiai būna nuolankūs turintiems galią ir agresyvūs arba linkę bausti silpnesnius ir pažeidžiamesnius.

Mokslininkai kritikavo šiuos tyrimus už tai, kad juose dėmesys buvo sutelktas į dešiniesiems būdingą autoritarizmą, ir liko nepastebėtas kairuoliškas dogmatizmas. Tačiau pagrindinė šių tyrimų išvada tebegalioja ir mūsų dienomis:

autoritariškumo tendencijos, kurios kartais grėsmingai reiškiasi etninėmis įtampomis, kyla ekonominio nuosmukio ir socialinių neramumų laikais (Doty ir kiti, 1991; Sales, 1973). Šiuolaikinėje Rusijoje autoritarinio mąstymo žmonės palaiko marksistinės-lenininės ideologijos atgaivinimo idėją ir priešinasi demokratinėms reformoms (McFarland ir kiti, 1992, 1996).

Be to, šiuolaikiniai dešiniojo autoritarizmo tyrimai, kuriuos atliko Manitobos universiteto psichologas Bobas Altemeyeris (1988, 1992), patvirtina, kad *iš tiesų yra* žmonių, kurių baimė ir priešiškumas reiškiasi prietarų forma. Moralinio pranašumo pojūtis gali žengti koja kojon su brutalumu žemesniais laikomų atžvilgiu.

Įvairios prietarų formos – juodaodžių, homoseksualų ir lesbiečių, moterų, pagyvenusių žmonių, storulių, sergančių AIDS, benamių atžvilgiu – *iš tiesų* sugyvena tame pačiame žmoguje (Bierly, 1985; Crandall, 1994; Peterson ir kiti, 1993; Snyder ir Ickes, 1985). Altemeyeris daro išvadą, kad dešinieji autoritaristai dažniausiai būna „lygių galimybių fanatikai“.

Ypač stebina žmonės, pasižymintys aukšta socialinio dominavimo orientacija ir išreikštomis autoritarinės asmenybės savybėmis. Altemeyeris (2004) rašo, jog nėra nieko nuostabaus, kad šiuos „dvigubus išreikštus požymius“ pastebime „pačiuose prietaringiausiuose mūsų visuomenės atstovuose“. Tačiau labiausiai stebina ir didžiausią nerimą kelia tai, kad jie demonstruoja blogiausius kiekvieno asmenybės tipo bruožus. Siekdami aukštos socialinės padėties jie įvairiai manipuliuoja, tuo pat metu išlikdami dogmatiški bei etnocentriški. Altemeyeris įrodinėja, kad nors tokių žmonių palyginti nedaug, jie iš anksto nusiteikę būti įtūžusiųjų lyderiais.

Nors autoritarizmas ir socialinis dominavimas gali pasireikšti drauge, tačiau atrodo, kad jie turi skirtingą ideologinį pagrindą. Autoritarizmas labiau siejasi su rūpinimusi saugumu ir kontrole, o socialinis dominavimas – su asmens padėtimi grupėje (Cohrs ir kiti, 2005). Pavyzdžiui, viename tyrime buvo palyginta, kaip šie du konstruktai susiję su palankumu karui Irake. Autoritarizmas skatino pritarti karui kaip galimybei nuslopinti Irako grėsmę Jungtinėms Valstijoms. Socialinis dominavimas skatino pritarti karui kaip išlikimo garantui. Abu konstruktai lėmė palankumą karui ir stiprino prietarus.

Religija ir prietarai

Besinaudojantieji socialine nelygybe ir tuo pat metu viešai teigiantys, esą „visi žmonės lygūs“, turi kaip nors pateisinti savo padėtį. Ar gali būti geresnis pateisinimas už tikėjimą, kad Dievas įvedė esamą socialinę tvarką? Williamas Jamesas rašė, kad visi žiaurūs poegiai „maskuojami dievobaimingumu“ (1902, p. 264).

Beveik kiekvienoje šalyje teisindami esamą tvarką lyderiai manipuliuoja religija. Tai, kad religija pasitelkiama neteisybei pateisinti, leidžia paaiškinti porą faktų, susijusių su krikščionybe – vyraujančia religija Šiaurės Amerikoje: 1) rasiniai prietarai būdingesni lankantiems bažnyčią, o ne jos nelan-

kantiems, 2) išpažįstantys tradicinę arba fundamentalistinę krikščionybę yra prietaringesni už tuos, kurie išpažįsta naujesnes religijas (Altemeyer ir Hunsburger, 1992; Batson ir kiti, 1993; Woodberry ir Smith, 1998).

Žinojimas apie dviejų kintamųjų – religijos ir prietarų – tarpusavio sąsajas nieko nepasako apie jų priežastingumą. Šio priežastingumo gali apskritai nebūti. Galbūt mažiau išsilavinę žmonės yra ir didesni fundamentalistai ir prietaringesni. Galbūt prietarai skatina religingumą ir naujų religinių idėjų, reikalingų prietarams pateisinti, kūrimą. O gal religija kuria prietarus, skatindama žmones tikėti, kad nuskurdintos mažumos pačios atsakingos už savo padėtį, nes visi gavo laisvą valią.

Jei religija kuria prietarus, religingesni parapijiečiai turėtų būti prietaringesni. Tačiau trys faktai nuosekliai tą paneigia.

- 24 iš 26 reguliariai bažnyčią lankančių parapijiečių buvo *mažiau* prietaringi už retkarčiais telankančius (Batson ir Ventis, 1982).
- Gordonas Allportas ir Michaelas Rossas (1967) pastebėjo, jog tie, kuriems religija savaime yra galutinis tikslas (kurie, pavyzdžiui, sutinka su teiginiu: „Mano religiniai įsitikinimai iš tiesų yra mano požiūrio į gyvenimą pagrindas"), yra *mažiau* prietaringi už tuos, kuriems religija yra labiau priemonė siekti kitų tikslų (kurie sutinka su teiginiu: „Svarbiausia mano domėjimosi religija priežastis yra ta, kad bažnyčios lankymas – maloni socialinė veikla"). Ir tie, kurie pagal Gallupo „atsidavimo religijai" indeksą gauna aukščiausius įverčius, palankiau sutinka naują kitos rasės kaimyną (Gallup ir Jones, 1992).
- Protestantų pastoriai ir Romos Katalikų Bažnyčios kunigai labiau rėmė judėjimą už piliečių teises nei pasauliečiai (Fichter, 1968; Hadden, 1969). Vokietijoje 45 proc. dvasininkų prisijungė prie Konfesinės Bažnyčios, kuri buvo įkurta siekiant pasipriešinti nacių režimui (Reed, 1989).

Tad koks gi ryšys tarp religijos ir prietarų? Atsakymas priklauso nuo to, *kaip* formuluosime klausimą. Jei religingumą apibrėšime kaip priklausymą bažnyčiai arba pasiryžimą bent paviršutiniškai pritarti tradicinei religijai, tada galima teigti, kad religingesni žmonės yra didesni rasistai. Fanatikai savo fanatizmą dažnai grindžia religija. Tačiau jei religingumą vertinsime kitaip, tarkim, sakysime, kad labai pasišventę žmonės yra mažiau prietaringi, bus lengviau suprasti šiuolaikinio judėjimo už piliečių teises, kurio lyderiai buvo daug pastorių ir kunigų, religines šaknis. Gordonas Allportas daro štai tokią išvadą: „Religijos vaidmuo paradoksalus. Ji ir kuria prietarus, ir juos šalina" (1958, p. 413).

„Mes esame tokie religingi, kad mokame neapkęsti, tačiau nepakankamai religingi, kad mylėtume vienas kitą".
Jonathan Swift, *Thoughts on Various Subjects*, 1706 („Mintys apie įvairius dalykus")

Konformizmas

Susiformavusius prietarus palaiko inercija. Jei prietarai yra pripažįstami, daugelis eina lengviausio pasipriešinimo keliu ir prisitaiko prie vyraujančios nuomonės. Jie ne tiek jaus poreikį nekęsti, kiek patikti ir būti pripažinti.

XX a. šeštajame dešimtmetyje Thomaso Pettigrew (1958) Pietų Afrikos Respublikoje ir Jungtinių Amerikos Valstijų Pietuose atlikti baltųjų tyrimai parodė, kad labiausiai prisitaikiusieji prie socialinių normų buvo ir prietaringiausi; mažiau prisitaikiusieji mažiau vadovavosi vyraujančiais prietarais. Nonkonformizmo kainą skausmingai suprato Arkanzaso valstijos Litl Roko miesto, kuriame buvo įgyvendintas 1954 metų JAV Aukščiausiojo Teismo sprendimas dėl mokyklų desegregacijos, dvasininkai. Dauguma jų pritarė bendrų juodaodžiams ir baltiesiems mokyklų steigimui, tačiau garsiai savo nuomonės nereiškė; jie baiminosi, kad viešai remdami šią idėją praras parapijiečių palankumą ir pinigines aukas (Campbell ir Pettigrew, 1959). Kiti to paties laikotarpio pavyzdžiai – Indianos valstijos plieno lydytojai ar Vakarų Virdžinijos angliakasiai. Ir plieno liejyklų, ir anglies šachtų darbininkai palaikė juodaodžių ir baltųjų integraciją. Tačiau jų gyvenamosiose vietose galiojo griežtos segregacijos norma (Minard, 1952; Reitzes, 1953). Buvo aišku, kad prietaringumas rodo ne asmenybės „liguistumą“, o paprasčiausią socialinę normą.

Konformizmas taip pat palaiko ir lytinius prietarus. „Jei galvojame, kad moters vieta yra vaikų kambarys ir virtuvė, – rašė savo esė 1891 metais George Bernardas Shaw, – elgiamės visiškai taip, kaip anglų vaikai, kurie galvoja, kad papūgos vieta yra narvas, kadangi jie papūgos niekur kitur nėra matę.“ Vaikų, *mačiusių* moteris kitur, – dirbančių moterų vaikų, – požiūris į vyrus ir moteris ne toks stereotipiškas (Hoffman, 1977).

Tai, apie ką čia buvo kalbėta, teikia šiek tiek vilties. Jei prietarai nėra giliai įsirėžę, keičiantis tradicijoms ir normoms prietarai gali silpti. Tai iš tiesų ir vyksta.

Institucinė parama

Socialinės institucijos (mokyklos, vyriausybė, žiniasklaida) gali palaikyti prietarus per viešą politiką, pavyzdžiui, segregaciją, arba savo pasyvumu palaikydamos *status quo*. Iki XXa. aštuntojo dešimtmečio daugelis bankų netekėjusioms moterims ir mažumų atstovams nesuteikdavo paskolų, todėl dauguma namų savininkų buvo susituokusios baltaodžių poros. Panašiai politiniai lyderiai gali ir atspindėti, ir stiprinti vyraujančias pažiūras. Kai 1957 metais Arkanzaso valstijos gubernatorius Orville Faubusas užbarikadavo Litl Roko Centrinės vidurinės mokyklos duris, kad sutrukdytų integracijai, jis ne tik atstovavo savo rinkėjams – jis įteisino jų pažiūras.

Mokyklos taip pat sutvirtina vyraujančias kultūrines nuostatas. Analizuojant 134 vaikų pasakojimus, parašytus iki 1970 metų, paaiškėjo, kad veikėjų berniukų buvo tris kartus daugiau negu mergaičių (Women on Words and Images, 1972). Kas šiuose apsakymuose buvo vaizduojamas kaip iniciatyvus, drąsus ir sumanus? Atsakymas – klasikinės vaikų skaitinių serijos „Dikas ir Džei-

nė“ ištraukoje: Džeinė pargriuvo ant šaligatvio, jos riedučiai guli šalia, mergaitė girdi, kaip Markas aiškina savo mamai:

– Ji nemoka čiuožti, – pasakė Markas.
– Aš jai padėsiu.
– Aš noriu jai padėti.
– Pažvelk į ją, mama.
– Tik pažvelk.
– Ji juk tik mergaitė.
– Ji pasiduoda.

Kad prietarus palaiko institucijos, dažnai nepastebima. Pačioje XX a. aštuntojo dešimtmečio pradžioje, kai pasikeitęs požiūris į vyrus ir moteris leido naujai suvokti šitokius aprašymus, šie (mums) akivaizdūs stereotipiški vertinimai buvo pastebėti ir padėtis pradėjo keistis.

Kokie šiuolaikiniai institucinio tendencingumo pavyzdžiai vis dar lieka nepastebėti? Štai vienas, kurio dauguma mūsų nepajėgėme pastebėti, nors jis buvo mums prieš akis: išanalizavęs 1750 žmonių nuotraukų žurnaluose ir laikraščiuose, Dane Archeris ir jo bendradarbiai (1983) pastebėjo, kad maždaug du trečdaliai vyrų nuotraukų, tačiau mažiau nei pusė moterų nuotraukų buvo portretinės. Išplėtęs savo tyrimus Archeris pastebėjo, kad toks tendencingumas vaizduojant veidus yra gana paplitęs. Šio tendencingumo pavyzdžių jis rado 11 šalių periodiniuose leidiniuose, 920 portretų, nutapytų per daugiau kaip šešių šimtmečių laikotarpį, ir Kalifornijos universiteto Santa Kruzo filialo studentų piešiniuose. Georgia Nigro ir jos bendradarbiai (1988), ištyrę daugelį žurnalų, tarp jų ir *Ms,* patvirtino, kad tendencingo veidų vaizdavimo reiškinys gyvuoja.

Mokslininkai mano, kad vyrų veidų ir moterų kūnų išryškinimas ir atspindi, ir palaiko lytinius prietarus. Atlikę tyrimą Vokietijoje, Norbertas Schwarzas ir Ewa Kurz (1989) patvirtino, kad žmonės, kurių veidai nuotraukose išryškinti, atrodo intelektualesni ir ambicingesni. Tačiau vis tiek geriau, kai vaizduojamas visas kūnas, negu kai niekas apskritai nevaizduojama. Kai Ruth Thibodeau (1989) ištyrė 42 metų laikraščio *New Yorker* karikatūras, ji rado vienintelį atvejį, kai afrikiečių kilmės amerikietis karikatūroje buvo pavaizduotas atsietai nuo savo rasės.

Filmai bei televizija įkūnija ir sustiprina dominuojančias kultūrines nuostatas. Bukagalviai, išpūstomis akimis afrikiečių kilmės amerikiečiai liokajai ir kambarinės XX a. ketvirtojo dešimtmečio kino filmuose buvo įsitvirtinęs stereotipas. Šiandien dauguma mūsų tokius įvaizdžius palaikytų užgauliais, tačiau net pažiūrėję šiuolaikinės televizijos komediją, kurioje pavaizduotas nusikalsti linkęs afrikiečių kilmės amerikietis, vėliau, kai kitas juodaodis bus apkaltintas užpuolimu, lengviau tuo patikėsime (Ford, 1997). Smurtinga juodųjų muzikantų regio muzika ir juoduosius, ir baltuosius klausytojus skatina galvoti, kad juodaodžiai linkę į smurtą (Johnson ir kiti, 2000).

APIBENDRINIMAS
Kokie yra socialiniai prietarų šaltiniai

- Socialinė aplinka kuria ir palaiko prietarus keliais būdais. Socialiai ir ekonomiškai pranašesnis žmonių sluoksnis dažnai pateisina savo padėtį prietaringais įsitikinimais.
- Reikšmės turi ir skirtingas auklėjimas: vienų prietaringumas būna skatinamas, o kitų – slopinamas. Šeima, religinės bendruomenės ir plačioji visuomenė gali stiprinti arba mažinti prietarus.
- Socialinės institucijos (valdžia, mokyklos, žiniasklaida) taip pat palaiko prietarus, kartais per viešąją politiką, kartais savo neveiklumu.

Kokie yra motyvaciniai prietarų šaltiniai?

Socialinės situacijos gali gimdyti prietarus, tačiau motyvacija sukelia ir priešiškumą prietarams, ir norą būti nešališkam. Prietarų šaltinis gali būti neviltis, lygiai kaip ir troškimas savo grupę laikyti pranašesne. Tačiau kartais žmonės būna suinteresuoti vengti prietarų.

Frustracija ir agresija: atpirkimo ožio teorija

Kaip pamatysime 10 skyriuje, skausmas ir frustracija (trukdymas pasiekti tikslą) dažnai žadina priešiškumą. Kai frustracijos priežastis baugina arba yra nežinoma, savo priešiškumą dažniausiai nukreipiame kitur. „Perkeltos agresijos“ reiškinys galėjo būti viena priežasčių, provokavusių afroamerikiečių linčo teismus JAV pietuose pasibaigus Pilietiniam karui: nuo 1882 iki 1930 metų daugiau linčo atvejų įvykdavo tais metais, kai krisdavo medvilnės kainos ir padidėdavo nusivylimas ekonomika (Hepworth ir West, 1988; Hovland ir Sears, 1940). Atrodo, kad per pastaruosius dešimtmečius neapykantos skatinamų nusikaltimų skaičius nesvyravo kartu su nedarbo lygiu (Green ir kiti, 1998). Tačiau kai gyvenimo lygis kyla, bendruomenės tampa atviresnės įvairovei ir antidiskriminaciniams įstatymams (Frank, 1999). Etninę rimtį lengviau išsaugoti klestėjimo laikais.

Perkeltos agresijos taikiniai keičiasi. Pralaimėjus Pirmajame pasauliniame kare ir po to prasidėjus ekonominei suirutei daugelis vokiečių žydus laikė niekšais. Dar gerokai prieš Hitleriui ateinant į valdžią vienas vokiečių lyderis aiškino: „Žydas – patogus objektas ... Jei nebūtų žydų, antisemitai turėtų juos išrasti“ (cituojama G. W. Allport, 1958, p. 325). Ankstesniais laikais žmonės išliedavo savo pyktį ant raganų, viešai jas degindami arba skandindami. Mūsų dienomis tie amerikiečiai, kurie po rugsėjo 11-osios išpuolių jautė daugiau pykčio, o ne baimės, buvo priešiškesni imigrantams ir Vidurinių Rytų gyventojams (Skitka ir kiti, 2004). Aistros kursto prietarus.

Konkurencija yra svarbus frustracijos šaltinis, kuris gali sustiprinti prietarus. Kai dvi grupės varžosi dėl darbo, gyvenamojo ploto ar socialinio prestižo, vienos grupės tikslo išsipildymas kitai grupei gali sukelti frustraciją.

Tad **realistinio grupių konflikto teorija** teigia, kad prietarai atsiranda tada, kai grupės varžosi dėl nepakankamų išteklių (Esses ir kiti, 1998). Suderintos ekologijos principas – Gause dėsnis – teigia, kad didžiausia konkurencija vyksta tarp rūšių, kurių poreikiai vienodi.

Pavyzdžiui, kai kurie Vakarų europiečiai sutinka su tokiu teiginiu: „Per pastaruosius penkerius metus į mane panašiems žmonėms ekonomiškai sekėsi blogiau nei daugumai [įrašykite šalies mažumos grupę].“ Šie nusivylę žmonės turi labai stiprias išankstines nuostatas (Pettigrew ir Meertens, 1995). Kanadoje nuo 1975 metų priešinimasis imigracijai kilo ir krito kartu su nedarbo lygiu (Palmer, 1996). Jungtinėse Valstijose mažiausiai uždirbantys žmonės labiausiai baiminasi, kad imigrantai atims iš jų darbą (AP/Ipsos, 2006; Pew, 2006). Panašiai juodaodžių atžvilgiu prietaringiausi tie baltieji, kurie socialinėje-ekonominėje hierarchijoje yra arčiausiai jų (Greeley ir Sheatsley, 1971; Pettigrew, 1978; Tumin, 1958). Susikirtus interesams gali atsirasti prietarų.

realistinio grupių konflikto teorija
(*realistic group conflict teory*)
Teorija, teigianti, kad prietarai kyla dėl to, jog grupės varžosi dėl nepakankamų išteklių.

„Tas, kuris nepatenkintas savimi, nuolatos pasirengęs keršyti.“
Nietzsche, *The Gay Science*, 1882–1887 („Nerimtas mokslas“)

Socialinio tapatumo teorija: kai jaučiamės pranašesni už kitus

Žmonės – linkusi burtis į grupes rūšis. Mūsų protėviai išmokė mus išgyventi ir apsiginti gyvenant grupėmis. Dėl savos grupės sėkmės paprastai džiaugiamasi, dėl jos žudomi kiti ir aukojama sava gyvybė. Todėl nenuostabu, kad save taip pat apibrėžiame pagal priklausymą grupei, pastebi Austrijos socialiniai psichologai Johnas Turneris (1981, 2001, 2004), Michaelis Hoggas (1992, 2003, 2005) ir jų kolegos. Savojo Aš samprata – suvokimas, kas esame – apima ne tik *asmeninį tapatumą* (asmeninių savybių bei nuostatų suvokimą), bet ir **socialinį tapatumą** (Chen ir kiti, 2006). Fiona apibūdina save kaip moterį, australę, leiboristų partijos šalininkę, Naujojo Pietų Velso universiteto studentę, MacDonaldo šeimos narę. Šiuos socialinius tapatumus nešiojamės tarsi kortas ir atitinkamai jomis žaidžiame.

socialinis tapatumas
(*social identity*)
Mūsų savojo Aš sampratos „mes“ aspektas; atsakymo į klausimą „Kas aš esu?“ dalis, kuri yra susijusi su mūsų grupe.

Dirbdamas kartu su velioniu britų socialiniu psichologu Henriu Tajfelu, Turneris pasiūlė *socialinio tapatumo teoriją*. Turneris ir Tajfelas pastebėjo šiuos dalykus:

- *Mes skirstome į kategorijas*: mums naudinga žmones, įskaitant mus pačius, skirstyti į kategorijas. Kai ką nors pavadiname indu, škotu ar autobuso vairuotoju, stenografiškai jį apibūdiname.
- *Mes tapatiname*: siejame save su tam tikromis grupėmis (mūsų **vidinės grupės**) ir šitaip įgyjame savivertę.
- *Mes lyginame*: grupes, su kuriomis tapatinamės, lyginame su kitomis (**išorinėmis grupėmis**) ir su mūsų grupei palankiu šališkumu.

vidinė grupė
(*ingroup*)
„Mes“ – grupė žmonių, turinčių bendrą priklausymo ir tapatumo pojūtį.

išorinė grupė
(*outgroup*)
„Jie“ – grupė, kurią žmonės laiko aiškiai skirtinga arba atskirta nuo jų vidinės grupės.

Save vertiname iš dalies pagal narystę grupėje. Pojūtis „mes“ sustiprina savojo Aš sampratą. Tai malonus *pojūtis*. Mes ne tik siekiame *pagarbos* sau, bet ir *didžiuojamės* savo grupe (Smith ir Tyler, 1997). Be to, jei savo grupę

laikome pranašesne, jaučiamės dar geriau. Tarsi galvotume: „Esu X [jūsų grupės pavadinimas]. X yra gera. Vadinasi, aš taip pat esu geras.“

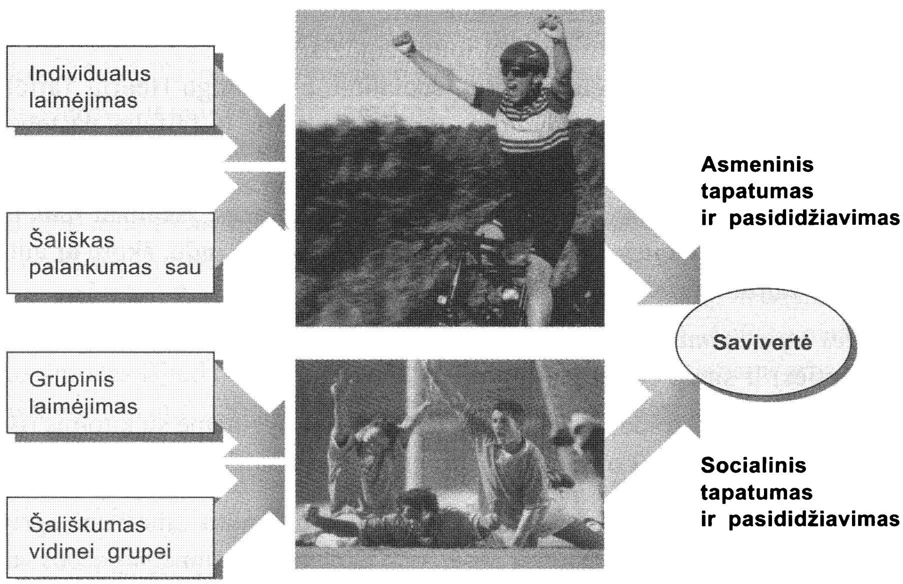
Žmonės, nesusikūrę teigiamo asmeninio tapatumo, dažnai siekia savivertės tapatindamiesi su grupe. Todėl daugelis jaunuolių pasididžiavimą galia ir tapatumą randa įstodami į gaujas. Daugelis radikalių patriotų apibrėžia save pagal nacionalinį tapatumą (Staub, 1997, 2005). Ir daugelis sutrikusių žmonių suranda savo tapatumą šliedamiesi prie naujų religinių judėjimų, savitarpio pagalbos grupių ar klubų (žr. 9.3 pav.).

Šališkumas vidinei grupei

šališkumas vidinei grupei
(*ingroup bias*)
Tendencija palankiai vertinti savo grupę.

Apibrėždami save pagal rasę, religiją, lytį, profesiją taip pat pasakome ir kuo nesame. Iš rato, į kurį įtraukiami „mes“ (vidinė grupė), išbraukiami „jie“ (išorinė grupė). Tad vien priklausymas grupei gali skatinti **šališkumą vidinei grupei**. Paklauskite vaikų: „Kurie vaikai geresni: jūsų mokyklos ar greta esančios?“ Absoliučiai visi užtikrins, kad jų mokyklos vaikai yra geresni. Taip pat ir suaugusiems – juo daiktas arčiau, juo jis atrodo didesnis. Daugiau nei 80 procentų ir baltųjų, ir juodaodžių tvirtina, kad jų gyvenamajame rajone santykiai tarp skirtingų rasių apskritai geri, tačiau mažiau nei 60 procentų mano, kad rasiniai santykiai geri visoje šalyje (Sack ir Elder, 2000). Kartais susieja vien ta pati gimimo diena, ir to pakanka, kad laboratorinio eksperimento metu užsimegztų glaudesnis bendradarbiavimas (Miller ir kiti, 1998).

Šališkumas vidinei grupei yra dar vienas teigiamos savojo Aš sampratos (žr. 2 skyrių) siekimo pavyzdys. Mes tiek daug galvojame apie grupę, kad radę bet kokią priežastį galvoti apie save kaip apie grupę, taip ir padarome – o po to demonstruojame šališkumą vidinei grupei. Net formuojant ryškias



9.3 PAVEIKSLAS
Asmeninis tapatumas kartu su socialiniu tapatumu skatina savivertę.

grupes *be jokio* loginio pagrindo – tarkime, tiesiog burtų keliu sudarant grupes X ir Y – atsiranda tam tikras šališkumas vidinei grupei (Billig ir Tajfel, 1973; Brewer ir Silver, 1978; Locksley ir kiti, 1980). Kurto Vonneguto romane „Farsas" (*Slapstick*) kompiuteriai visiems žmonėms suteikė antrąjį vardą; tada visi „Narcizai-11" pajuto vienas kitam artumą ir atsiribojo nuo „Aviečių-13". Čia ir vėl matome šališką palankumą sau (žr. 2 skyrių), kuris padeda pasiekti teigiamesnį socialinį tapatumą: „mes" esame geresni už „juos", net jei „mus" ir „juos" apibrėžia atsitiktinai!

„Stengiamės teigiamai apibrėžti savo grupę, kad būtų galima teigiamai vertinti save."
John C. Turner (1984)

Atlikę seriją eksperimentų Tajfelas ir Michaelas Billigas (1974; Tajfel, 1970, 1981, 1982) pastebėjo, kiek nedaug reikia, kad išprovokuotume palankumą *mums* ir neteisingumą *jiems*. Vieno tokio tyrimo metu Tajfelas ir Billigas britų paauglių paprašė įvertinti šiuolaikinius abstrakčius paveikslus ir po to pasakė, kad jie bei kai kurie kiti dalyviai Paulo Klee meną įvertino palankiau negu Wassily Kandinsky darbus. Galiausiai, net nesusitikę su kitais Klee mėgėjų grupės nariais, paaugliai paskirstė gautus pinigus ir Klee, ir Kandinsky mėgėjų grupių nariams. Šiame ir kituose eksperimentuose, netgi šitaip primityviai apibrėžiant grupes, būdavo sukuriamas palankumas vidinei grupei. Davidas Wilderis (1981) apibendrino tipišką rezultatą: „Turėdami galimybę padalyti 15 taškų [turinčių piniginę vertę] subjektai dažniausiai savo grupei skiria 9 arba 10 taškų ir 5 arba 6 taškus – kitai grupei".

Mes taip pat labiau būname linkę būti šališki vidinei grupei, kai grupė maža, o jos socialinė padėtis žemesnė už išorinės grupės (Ellemers ir kiti, 1997; Mullen ir kiti, 1992). Kai priklausome mažai grupei, kurią supa didesnė, taip pat labiau suvokiame savo narystę; kai mūsų grupė sudaro daugumą, apie ją mažiau galvojame. Būti studentu užsieniečiu, homoseksualu, lesbiete, rase ar lytimi priklausyti mažumai kokiame nors socialiniame sambūryje – reiškia aštriau pajusti savo socialinį tapatumą ir atitinkamai reaguoti.

Socialinis tapatumas padeda prisitaikyti prie socialinių grupės normų. Aukojamės dėl komandos, šeimos, tautos. Juo svarbesnis mūsų socialinis tapatumas, juo stipriau prisirišame prie savo grupės ir juo prietaringiau reaguojame į kitos grupės keliamą grėsmę (Crocker ir Luhtanen, 1990; Hinkle ir kiti, 1992). Izraelio istorikas ir buvęs Jeruzalės mero pavaduotojas Meronas Benvenisti (1988) rašė, kad Jeruzalės žydams ir arabams socialinis tapatumas toks svarbus savojo Aš sampratai, kad nuolatos jiems primena, kas jie nėra. Tad savo gatvėje, kurioje gyveno ir žydai, ir arabai, Benvenisti vaikai – didžiam jo nusivylimui – „neigijo nė vieno draugo arabo."

„Tautybė yra dvasinio ir geografinio bendrumo pojūtis – malonumas, kurį patiriate didžiuodamiesi savo istorija, savo tautiečių elgsenos ypatybėmis, muzika ir pažįstamais jus supančio pasaulio garsais. Nemanau, kad kuri nors kultūra yra geresnė. Tik manau, kad yra kultūra, kurioje žmogus labiausiai jaučiasi „kaip namuose".
Bill Wilson,
Škotijos nacionalistų partijos aktyvistas, 2003

Kai mūsų grupei sekasi, taip pat galime pasijusti geriau, stipriau su ja tapatindamiesi. Paklausti apie rungtynes futbolo komandai laimėjus, aukštųjų mokyklų studentai dažnai atsako „*mes* nugalėjome". Paklausti apie rungtynes jų komandai pralaimėjus, studentai būna labiau linkę atsakyti „*jie* pralaimėjo." Vidinės grupės šlove labiausiai linkę naudotis tie, kurių *ego* buvo suduotas smūgis, pavyzdžiui, sužinojus, kad jų „kūrybinio testo" rezultatai prasti (Cialdini ir kiti, 1976). Mes taip pat galime naudotis draugo šlove – išskyrus atvejus,

kai draugas pranoksta mus srityje, kuri svarbi mūsų tapatumui (Tesser ir kiti, 1988). Jei save laikote puikiu psichologijos studentu, jums, greičiausiai, daugiau malonumo suteiks puikūs draugo rezultatai matematikos srityje.

Šališkumas vidinei grupei reiškiasi palankiu savosios grupės vertinimu. Šitoks palankumas gali atspindėti 1) simpatiją vidinei grupei, 2) antipatiją išorinei grupei arba ir viena, ir kita. Ar etninis pasididžiavimas sukelia prietarus? Ar stiprus moteriškasis tapatumas skatina feministes nemėgti nefeministų? Ar lojalumas konkrečiai studentų draugijai skatina jos narius smerkti jokioms draugijoms nepriklausančius studentus arba kitų draugijų narius? Ar teisingas pirmasis teiginys, kad palankiai vertinama sava grupė, nereiškiant priešiškumo kitoms grupėms?

Eksperimentai patvirtina abu atvejus. Išorinės grupės stereotipai klesti tada, kai žmonės aštriai jaučia savosios vidinės grupės tapatumą, pavyzdžiui, kai jie būna kartu su kitais vidinės grupės nariais (Wilder ir Shapiro, 1991). Per klubo posėdį labiausiai pajuntame, kad skiriamės nuo kito klubo narių. Kai baiminamės šališko mūsų grupės vertinimo, labiausiai stengiamės sumenkinti išorinę grupę (Vivian ir Berkowitz, 1993). Visiems būdingas emocijas (meilę, viltį, panieką, pasipiktinimą) mes priskiriame vidinės grupės nariams, bet nenorime jų įžvelgti išorinėse grupėse (Leyens ir kiti, 2003).

„Tėtis, mama ir aš, sesuo ir tetulė sako, kad visi į mus panašūs žmonės yra *Mes*, o visi likusieji – *Jie*. Ir *Jie* gyvena už jūrų marių, o *Mes* gyvename kitapus kelio. Tačiau ar galima tuo tikėti? *Jie Mus* laiko tik tam tikrais *Jais*!“
Rudyard Kipling, 1926
(cituojama Mullen, 1991)

Tačiau šališkumas vidinei grupei kyla tiek iš įsitikinimo, kad savoji grupė yra gera (Brewer, 1979), tiek ir iš įsitikinimo, kad kitos grupės yra blogos (Rosenbaum ir Holtz, 1985). Netgi kai „kitų“ nėra (pavyzdžiui, negyvenamoje saloje išlieka keli žmonės), žmogus pradeda mėgti „mus“ (Gaertner ir kiti, 2006). Tad atrodytų, jog teigiamus jausmus savajai grupei nebūtinai privalo dubliuoti atitinkami neigiami jausmai išorinėms grupėms. Pasišventimas savajai rasei, religijai ar socialinei grupei kartais iš anksto nuteikia žmogų nuvertinti kitas rases, religijas ar socialines grupes. Tačiau tai nėra privaloma pasekmė. Remdamiesi universiteto studentų tyrimais, Chistopheris Wolsko ir kiti (2000) pastebi, kad daugiakultūrinis požiūris nelemia aštresnio grupių skirtumų suvokimo. Tačiau kai kurie daugiakultūriškumo pagimdyti stereotipai palankūs išorinėms grupėms. Autoriai teigia, kad norėdami būti psichologiškai ir socialiai sveiki, privalome vienodai suvokti ir savo unikalumą, ir grupės tapatumą, ir žmogiškąjį bendrumą apskritai.

Socialinės padėties, savigarbos ir priklausymo poreikis

Socialinė padėtis yra reliatyvi sąvoka: kad galėtume jaustis užimą tam tikrą padėtį, reikia, jog šalia būtų esančių žemiau už mus. Tad vienas iš prietarų ar bet kurio socialinio statuso sistemos psichologinių privalumų yra pranašumo pojūtis. Dauguma mūsų galime prisiminti, kaip slapta džiūgavome dėl kito nesėkmės: galbūt, kai matėme, kaip baudžia brolį ar seserį, arba kaip studijų draugas neišlaikė egzamino. Europoje ir Šiaurės Amerikoje prietaringesni yra esantys ant žemiausios socialinės-ekonominės pakopos arba slystantys žemyn bei tie, kurių teigiamam įvaizdžiui iškilo grėsmė (Lemyre ir

Smith, 1985; Pettigrew ir kiti, 1998; Thompson ir Crocker, 1985). Vieno tyrimo metu žemesnės socialinės padėties studenčių draugijos narės apie kitas kalbėjo nepagarbiau nei aukštesnę padėtį užimančios draugijos narės (Crocker ir kiti, 1987). Galbūt žmonės, kurių socialinė padėtis saugi, jaučia mažesnį poreikį būti pranašesni.

„Susijaudinę, mėgdžiodami pranašesnius už save ir su jais lygindamiesi jūs klojate ilgalaikės nesėkmės pamatą; jūs priverčiate brolius ir seseris nekęsti vienas kito."

Samuel Johnson, cituojama James Boswell, *Life of Samuel Johnson*, 1791 („Samuelio Johnsono gyvenimas")

Daugybėje tyrimų, kurių dalyviai būdavo skatinami galvoti apie mirtį (pavyzdžiui, parašyti trumpą rašinį apie mirties keliamas emocijas), jie taip pat pasijusdavo nesaugūs, daug palankesni vidinei grupei ir įtaresni išorinės grupės atžvilgiu (Greenberg ir kiti, 1990; 1994; Harmon-Jones ir kiti, 1996; Schimel ir kiti, 1999; Solomon ir kiti, 2000). Kito tyrimo metu paaiškėjo, kad baltieji, galvodami apie mirtį, gali netgi pajusti didesnę simpatiją rasistams, įrodinėjantiems savosios grupės pranašumą (Greenberg ir kiti, 2001). Galvodami apie mirtį **valdome baimę.** Nuo mirties grėsmės atsiribojama žeminant tuos, kurie kelia nerimą, metant iššūkį jų pasaulėžiūrai. Kadangi žmonės ir taip jaučiasi pažeidžiami dėl savo mirtingumo, prietarai sutvirtina tą įsitikinimų sistemą, kuriai iškyla grėsmė. Galvodami apie mirtį žmonės taip pat gali siekti tokių kolektyvinių patirčių, kaip bendrumas ir altruizmas (McGregor ir kiti, 2001).

baimės valdymas
(*terror management*)
Pagal „baimės valdymo teoriją" žmonės naudoja apsaugines emocines ir pažintines reakcijas (tarp jų – tvirtą prisirišimą prie kultūrinės pasaulėžiūros ir prietarų), susidūrę su mintimis apie savo mirtingumą.

Primenant, kad visų laukia mirtis, galima sustiprinti svarbias visuomenės iniciatyvas. Prieš 2004 metų Jungtinių Valstijų prezidento rinkimus visuomenei buvo priminta apie mirtį – paprašyta prisiminti, kaip jie jautėsi po rugsėjo 11-osios išpuolių, parodytos nuotraukos apie tos dienos įvykius. Rezultatas: padidėjo parama prezidentui George Bushui ir jo antiterorizmo politikai (Landau ir kiti, 2004). Irane pateikus studentams užuominas apie mirtį, padidėjo jų parama savižudžių teroristų išpuoliams prieš Jungtines Valstijas (Pyszczynski ir kiti, 2006).

Visa tai perša mintį, kad vyras, abejojantis savo jėgomis ir savarankiškumu, savo vyriškąjį įvaizdį gali stiprinti teigdamas, jog moterys apgailėtinai silpnos ir nesavarankiškos. Iš tiesų, kai Joelis Grube, Randy Kleinhesselinkas ir Kathleen Kearney (1982) pateikė Vašingtono universiteto jaunuoliams stebėti vaizdo juostoje įrašytus jaunų moterų pokalbius dėl darbo, nelabai palankiai save vertinantiems vyrams nepatiko stiprios, netradicinių pažiūrų moterys. Palankiai save vertinantys vyrai šitokioms moterims teikė pirmenybę. Eksperimentai patvirtina ryšį tarp savojo įvaizdžio ir prietarų: kai žmonės jaučiasi užtikrintai, jie palankiau vertina išorinę grupę; kai jų savivertei iškyla grėsmė, savo vertę jie stengiasi stiprinti menkindami išorinę grupę (Fein ir Spencer, 1997; Spencer ir kiti, 1998).

Arizonos universiteto mokslininkų grupė nesutinka, kad išorės grupės grėsmės prigimtis veikia suvokimą apie ją (Cottrell ir Neuberg, 2005; Maner ir kiti, 2005). Pavyzdžiui, kai grasinama vidinės grupės saugumui, žmonės akylai ieškos išorinės grupės pykčio ženklų. Tyrėjams sužadinus eksperimento dalyvių susirūpinimą saugumu (pavyzdžiui, parodžius baisius filmukus), baltieji pastebėjo juodaodžių vyrų ir arabų veiduose daugiau pykčio.

Niekinama išorinė grupė tarnauja dar vienam tikslui – poreikiui sustiprinti vidinę grupę. Kaip pamatysime 13 skyriuje, bendro priešo suvokimas suvienija grupę. Aukštosios mokyklos dvasia tvirčiausia būna tada, kai vyksta rungtynės su stipriausiu varžovu. Darbininkų draugiškumą labiausiai stiprina bedras priešiškumas administracijai. Kad įtvirtintų nacių režimą Vokietijoje, Hitleris pasinaudojo „žydų grėsmės" mitu. Niekinant išorinę grupę galima sustiprinti vidinę. Kai poreikis priklausyti yra patenkinamas, žmonės noriau pripažįsta išorines grupes, rašo Mario Mikulinceris ir Phillipas Shaveris (2001). Vieno eksperimento metu grupės Izraelio studentų pasąmonėje jie sužadino priklausomybės pojūtį tokiais žodžiais kaip *meilė*, *parama*, *apkabinimas*, o kitus studentus veikė neutraliomis sąvokomis. Po to studentai turėjo skaityti rašinį, kurį tariamai parašė arba jų kolega žydas, arba arabas. Tie studentai, kurių pasąmonė buvo veikiama neutraliais žodžiais, tariamo žydo studento rašinį pripažino geresniu nei tariamo arabo. Tie, į kurių pasąmonę buvo įdiegtas priklausymo pojūtis, tokio šališkumo neparodė.

Suinteresuotumas vengti prietarų

Suinteresuotumas verčia žmones ne tik būti prietaringais, bet ir vengti prietarų. Kad ir kaip stengtumės užgniaužti nepageidaujamas mintis, – apie maistą, romaną su draugo partnere, kritiškumą kitos grupės atžvilgiu, – kartais nepavyksta nuvyti jų šalin (Macrae ir kiti, 1994; Wegner ir Erber, 1992). Tai ypač būdinga vyresnio amžiaus žmonėms, kurų gebėjimas slopinti nepageidaujamas mintis ir tuo pačiu užgniaužti senus stereotipus pamažu silpsta (Bartholow ir kiti, 2006; von Hippel ir kiti, 2000). Patricia Devine ir jos bendradarbiai (1989, 2000) rašo, kad ir mažai, ir labai prietaringi žmonės kartais reaguoja panašiai. Visi patiriame, kad nepageidaujamos (disonuojančios) mintys bei jausmai išlieka ilgai. Sulaužyti prietaringą įprotį nėra lengva.

Susidūrus su mažumos atstovu gali nevalingai įsijungti stereotipinis mąstymas. Ir suprantantys, ir smerkiantys homoseksualus gali pasijusti nejaukiai, autobuse sėdėdami šalia homoseksualo (Monteith, 1993). Susidūrę su nepažįstamu juodaodžiu netgi besididžiuojantys esą neprietaringi gali reaguoti atsargiai. E. J. Vanmanas su bendradarbiais (1990) atliko tokį eksperimentą: baltiesiems buvo rodomos skaidrės, vaizduojančios baltuosius ir juodaodžius, ir liepta tariamai su jais bendrauti bei nuspręsti, ar žmogus, kurį pamatė, jiems patiktų. Nors eksperimento dalyviai manė, kad juodaodžiai jiems patinka labiau nei baltieji, jų veido išraiška bylojo ką kita. Prietaisai parodė, kad išvydus juodąjį, buvo aktyvesni tie eksperimento dalyvio veido raumenys, kurie dirba susiraukiant, o ne šypsantis. Emocijų apdorojimo centras smegenyse taip pat tampa aktyvesnis, kai žmogus pamato nepažįstamą kitos rasės atstovą (Hart ir kiti, 2000).

Prietarus tiriantys mokslininkai tvirtina, kad jų galima išvengti (Crandall ir Eshelman, 2003; Kunda ir Spencer, 2003). Noras vengti prietarų gali skatinti žmones keisti savo mintis bei jausmus. Suvokę atotrūkį tarp to, kaip jie *turėtų* jaustis, ir kaip *iš tiesų* jaučiasi, stiprios savimonės žmonės pajunta kaltę

ir bando nuslopinti savo prietaringą reakciją (Bodenhausen ir Macrae, 1998; Macrae ir kiti, 1998; Zuwerink ir kiti, 1996). Skirtingai nei aplinkos diktuojamas poreikis (kai nesinori būti blogai vertinamiems), vidinis suinteresuotumas vengti išankstinių nuostatų (nes būti prietaringam – negerai) sumažina net nesąmoningus jų pasireiškimus, pastebi Devine ir jos bendradarbiai (2005).

Išvada: įveikti tai, ką Devine vadina „įpročiu vadovautis prietarais", nėra lengva. Jei pastebite, kad vadovaujatės nevalingomis prielaidomis ar jausmais, nenusiminkite: tai normalu. Svarbu, ką jūs darote tai suvokę. Ar leidžiate, kad šie jausmai diktuotų sąlygas jūsų elgsenai? Ar, priešingai, juos kompensuojate stebėdami savo elgseną ir taisydami ją kitose situacijose?

APIBENDRINIMAS
Kokie yra motyvaciniai prietarų šaltiniai?

- Žmonių suinteresuotumas veikia prietarus. Neviltis gimdo priešiškumą, kurį žmonės kartais išlieja ant „atpirkimo ožių" ar konkuruojančių grupių.
- Žmonės taip pat suinteresuoti laikyti save ir savo grupes pranašesnėmis už kitas grupes. Net primityvi narystė grupėje skatina palankiau vertinti savąją grupę nei kitas. Iškilusi grėsmė įvaizdžiui ir poreikis priklausyti kam nors sustiprina šališkumą vidinei grupei.
- Pabaigai – linksmesnė gaida: suinteresuotumas vengti prietarų gali padėti žmonėms įveikti įprotį jais vadovautis.

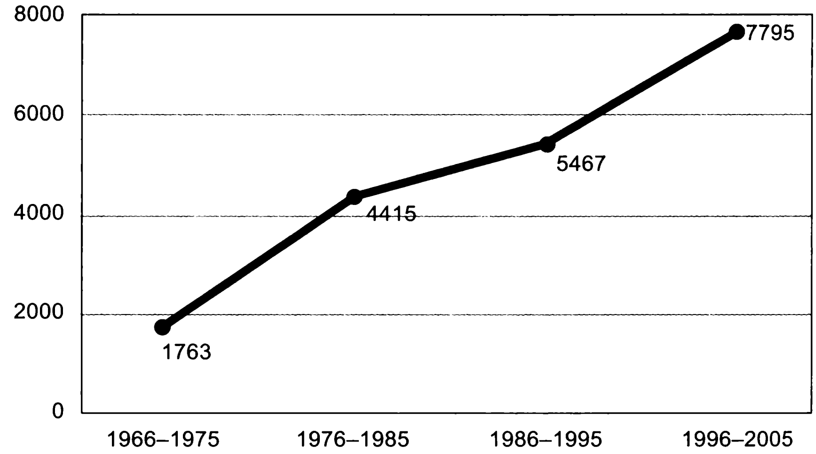
Kokie yra pažintiniai prietarų šaltiniai?

Kad suprastume stereotipus ir prietarus, pravartu prisiminti, kaip dirba mūsų protas. Kaip mąstymas apie pasaulį ir jo supaprastinimas veikia mūsų stereotipus? Ir kaip stereotipai veikia sprendimus?

Naujesnis požiūris į prietarus, kurį paskatino stereotipų studijos (9.4 pav.), vadovaujasi naujais socialinio mąstymo tyrimais. Svarbiausia mintis: stereotipiškus įsitikinimus ir prietaringas nuostatas lemia ne tik socialinės sąlygos ir galimybė tokiu būdu nukreipti savo priešiškumą, bet ir faktas, kad tai yra normalaus žmonių mąstymo šalutiniai produktai. Daugelis stereotipų kyla ne tiek iš pagiežingos širdies, kiek iš proto veiklos. Kaip ir iliuzijos, kurios yra mūsų gebėjimo interpretuoti pasaulį šalutinis produktas, stereotipai gali būti mūsų bandymo supaprastinti sudėtingą pasaulį šalutinis produktas.

Kategorizavimas: žmonių skirstymas į grupes

Vienas iš būdų supaprastinti mūsų aplinką yra *kategorizavimas* – pastangos sutvarkyti pasaulį sugrupuojant objektus (Macrae ir Bodenhausen, 2000, 2001). Biologas klasifikuoja augalus ir gyvūnus. Žmogus klasifikuoja žmones. Taip darosi lengviau apie juos mąstyti. Jei grupės nariai turi tam tikrų



9.4 PAVEIKSLAS
Psichologinių straipsnių, kuriuose paminėti stereotipai (ar šio žodžio vediniai), skaičius dešimtmečiais
Šaltinis: PsycINFO.

panašumų, jei dauguma tarptautinės mokslininkų draugijos narių yra išmintingi, o dauguma krepšininkų – aukšti, žinodami, kad žmonės priklauso vienai iš šių grupių, jau turėsime naudingos išankstinės informacijos (Macrae ir kiti, 1994). Stereotipai kartais subalansuoja „naudingos informacijos ir išeikvotų pastangų santykį“ (Sherman ir kiti, 1998). Stereotipai parodo pažinimo veiksmingumą.

Spontaniškas kategorizavimas

Ypač lengva ir naudinga pasikliauti stereotipais, kai

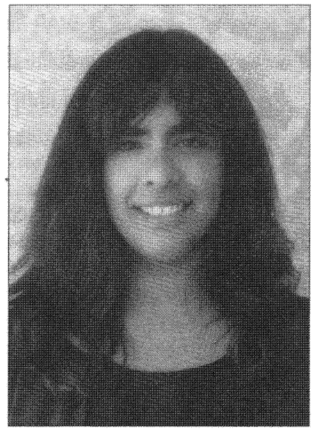
- trūksta laiko (Kaplan ir kiti, 1993),
- esame susirūpinę (Gilbert ir Hixon, 1991),
- esame pavargę (Bodenhausen, 1990),
- esame susijaudinę (Esses ir kiti, 1936; Stroessner ir Mackie, 1993) ir
- esame per jauni, kad pajėgtume įvertinti įvairovę (Biernat, 1991).

Etniškumas ir lytiškumas šiandieniniame pasaulyje yra veiksmingos kategorijos. Įsivaizduokime Tomą, 45 metų amžiaus afrikiečių kilmės amerikietį, Naujojo Orleano nekilnojamojo turto agentą. Įtariu, kad jūsų „juodaodžio vyro“ įvaizdis nustelbia kitas kategorijas: „vidutinio amžiaus“, „verslininkas“ ir „JAV pietinių valstijų gyventojas“.

Eksperimentai atskleidžia, kad rasei tam tikras kategorijas priskiriame spontaniškai. Panašiai kaip spalvų visumą skaidome į atskiras spalvas, taip negalime atsispirti pagundai skirstyti žmones pagal rases. Tiems, kurių protėviai buvo labai įvairūs, priklijuojame paprastas „juodojo“ ar „baltojo“ etiketes, tarsi šios kategorijos iš tiesų būtų juodos ir baltos. Vertindami kitų žodžius žmonės dažnai būna pamiršę, kas ką pasakė, tačiau prisimena, kas kokios rasės buvo (Hewstone ir kiti, 1991; Stroessner ir kiti, 1990; Taylor ir

kiti, 1978). Šitoks kategorizavimas pats savaime nereiškia prietarų, tačiau jis sukuria jiems pagrindą.

Tiesą pasakius, jis būtinas prietarams. Socialinio tapatumo teorija teigia, kad aštriai jaučiantiems savo socialinį tapatumą svarbu teisingai suskirstyti žmones į *mus* ir *juos*. Norėdami patikrinti, ar tai tiesa, Jimas Blascovichius ir jo bendradarbiai (1997) palygino turinčius rasinių prietarų žmones (kurie aštriai jautė savo rasinį tapatumą) su jų neturinčiais. Ir vieni, ir kiti vienodai greitai suklasifikavo baltus, juodus ir pilkus ovalus. Tačiau kiek laiko prireikė kiekvienai grupei, kad jie suskirstytų *žmones* pagal rasę? Prietaringieji užtruko ilgiau, ypač kai jiems buvo parodyti ne visai aiškios rasės žmonių veidai (žr. 9.5 pav.), ir jų noras suskirstyti žmones arba į „mus" (savo rasės atstovus), arba į „juos" (kitos rasės atstovus) buvo akivaizdesnis. Prietarams reikalingas žmonių skirstymas pagal rases.



9.5 PAVEIKSLAS

Žmonių skirstymas pagal rases

Atsakykite negalvodami: kokios rasės yra ši moteris? Mažiau prietaringi žmonės atsako greičiau, ir jų baimė suklysti yra mažesnė (tarsi galvotų: „Argi tai svarbu?").

Suvokti panašumai ir skirtumai

Įsivaizduokite tokius objektus: obuolys, kėdė, pieštukas.

Tendencija vienai grupei priklausančius objektus laikyti panašesniais nei iš tiesų yra, labai stipri. Ar obuoliai buvo raudoni? Ar visų kėdžių atkaltės buvo tiesios? Ar visi pieštukai buvo geltoni? Kai klasifikuojame dvi to paties mėnesio dienas, įsivaizduojame, kad jos yra artimesnės pagal oro temperatūrą, palyginti su dviem skirtingų mėnesių dienomis. Žmonės spėja, kad aštuonių dienų, sakykime, lapkričio 15 ir 23, temperatūros skirtumas yra mažesnis nei tų pačių aštuonių dienų vidutinės temperatūros skirtumas tarp lapkričio 30 ir gruodžio 8 (Krueger ir Clement, 1994).

Tas pats principas galioja ir žmonėms. Priskirdami ką nors vienai ar kitai grupei – sportininkų, studijuojančių dramą, matematikos dėstytojų – panašumus grupės viduje ir skirtumus tarp grupių dažnai perdedame (S. E. Taylor, 1981; Wilder, 1978). Grupavimas gali sukelti **išorinės grupės homogeniškumo efektą** – įsitikinimą, kad visi „jie" yra panašūs ir skiriasi nuo „mūsų" ir nuo „mūsų grupės" (Ostrom ir Sedikides, 1992). Kadangi mums apskritai patinka žmonės, kurie, kaip įsivaizduojame, panašūs į mus, ir nepatinka tie, kuriuos laikome kitokiais, natūralus rezultatas yra šališkumas vidinei grupei (Byrne ir Wong, 1962; Rokeach ir Mezei, 1966; Stein ir kiti, 1965).

išorinės grupės homogeniškumo efektas (*outgroup homogeneity effect*) Manymas, kad išorinės grupės nariai yra panašesni vienas į kitą nei vidinės grupės nariai. Todėl „*jie* yra panašūs; *mes* esame skirtingi".

Vien tai, kad sprendimą priėmė grupė, gali paskatinti pašaliečius pervertinti grupės vieningumą. Jei konservatoriai nedidele persvara laimi rinkimus, analitikai daro išvadą, kad „žmonės tapo konservatyvūs". Jei panašia persvara laimi liberalai, rinkėjų nuostatos išlieka beveik nepakitusios, tačiau dabar teigiama, kad šalį apėmė „liberalios nuotaikos". Ar sprendimą priima grupės dauguma, ar paskirtas grupės vadovas, žmonės linkę manyti, kad jis atspindi visos grupės požiūrį (Allison ir kiti, 1985–1996). Per 1994 m. vykusius rinkimus JAV respublikonai gavo daugumą kongrese, surinkę 53 procentus balsų (šiuose rinkimuose nedalyvavo didžioji dalis suaugusių gyven-

„Moterys labiau panašios viena į kitą nei vyrai."
Lordas (ne ledi) Chesterfieldas

tojų). Analitikai tai pavadino Amerikos politikos „revoliucija", „žemės nuošliauža", „vandenyno pokyčiais". Netgi 2000-ųjų metų JAV prezidento rinkimai, praktiškai pasibaigę lygiosiomis, buvo interpretuojami kaip pralaimėjusio kandidato, Alo Gore, nepripažinimas, nors jis iš tiesų gavo daugiau rinkėjų balsų.

Kalbėdami apie savo grupę greičiau įžvelgiame joje įvairovę:

- Daugelis neeuropiečių šveicarus laiko homogeniška tauta. Tačiau Šveicarijos gyventojai save laiko skirtingais – kalbančiais prancūziškai, vokiškai ir itališkai.
- Daugelis anglų kilmės amerikiečių visus kilusius iš Lotynų Amerikos gyventojus „sumeta" į vieną krūvą. O iš Meksikos, Kubos, Puerto Riko ar kitos Lotynų Amerikos šalies kilę žmonės mato reikšmingus skirtumus (Huddy ir Virtanen, 1995).
- Studenčių draugijos narės kiekvienos kitos draugijos nares laiko ne tokiomis skirtingomis kaip jos pačios (Park ir Rothbart, 1982).

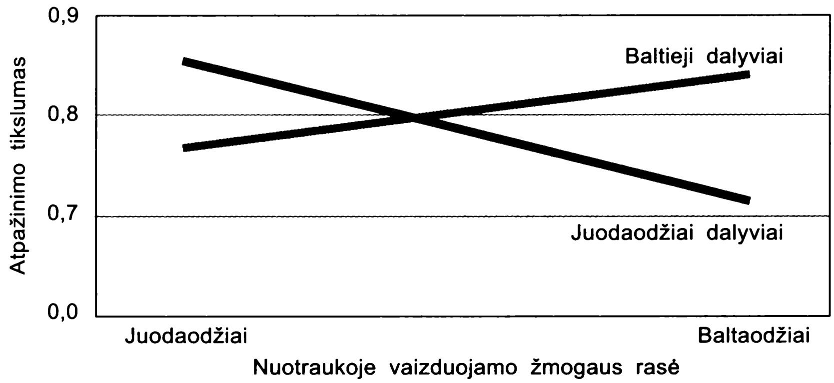
Apskritai, juo geriau ką nors pažįstame, juo geriau matome ten esančią įvairovę (Brown ir Wootton-Millward, 1993; Linville ir kiti, 1989). Juo mažiau pažįstame, juo dažniau mąstome stereotipais. Juo grupė mažesnė ir silpnesnė, juo mažiau jai skiriame dėmesio ir juo dažniau vertiname stereotipiškai (Fiske, 1993; Mullen ir Hu, 1989). Mes skiriame dėmesį galingiesiems.

Galbūt pastebėjote tokį dalyką: *jie* – bet kurios kitos, ne jūsų, rasinės grupės nariai – panašūs netgi *savo išvaizda*. Daugelis iš mūsų prisimintume nemalonią situaciją, kai supainiojome du kitos rasės žmones ir kaip kito vardu pavadintas žmogus pasakė: „Manote, kad mes visi panašūs". Johno Brighamo, June Chance, Alvino Goldsteino bei Roy Malpasso Jungtinėse Valstijose ir Haydeno Elliso Škotijoje atlikti eksperimentai parodė, kad kitų rasių žmonės iš tiesų *atrodo* panašesni nei savo rasės (Chance ir Goldstein, 1981, 1996; Ellis, 1981; Meissner ir Brigham, 2001). Baltiesiems studentams parodžius keletą baltaodžių ir keletą juodaodžių veidų atvaizdų ir po to paprašius atpažinti juos, įmaišytus tarp kitų nuotraukų, pastebimas **šališkumas savosios rasės atžvilgiu**. Studentai tiksliau atpažįsta baltųjų veidus nei juodaodžių ir dažnai klysta atpažindami juodaodžių veidus, kurių apskritai nebuvo matę.

šališkumas savosios rasės atžvilgiu
(*own-race bias*)
Tendencija tiksliau atpažinti savo rasės atstovų veidus.

Kaip rodo 9.6 pav., juodaodžiai lengviau atpažįsta kitą juodaodį nei baltąjį (Bothwell ir kiti, 1989). Panašiai ispanų kilmės amerikiečiai greičiau atpažįsta kitus Lotynų Amerikos gyventojus, matytus prieš porą valandų, nei anglų kilmės amerikiečius (Platz ir Hosch, 1988).

Tai galioja ir už laboratorijos sienų, pastebi Danielis Wrightas ir jo bendradarbiai (2001). Baltaodis arba juodaodis mokslininkas Pietų Afrikos Respublikos ir Anglijos prekybiniuose centruose kreipdavosi į juodaodžius arba į baltuosius. Vėliau paprašyti atpažinti tuos mokslininkus, žmonės geriau atpažindavo priklausiusius jų rasei. Tai nereiškia, kad mes nepajėgiame įžvelgti skirtumų kitų rasių žmonių veiduose. Veikiau žiūrėdami į kitos rasės at-



9.6 PAVEIKSLAS
Šališkumas savosios rasės atžvilgiu
Baltieji eksperimento dalyviai tiksliau atpažįsta baltųjų veidus nei juodaodžių; juodaodžiai eksperimento dalyviai tiksliau atpažįsta juodaodžių veidus nei baltųjų.
Šaltinis: P. G. Devine ir R. S. Malpass, 1985.

stovų veidus pirmiausia pastebime grupę („tai senas žmogus"), o ne individualius bruožus. Susidūrę su savo grupės atstovu mažiau dėmesio kreipiame į rasę ir būname atidesni individualioms savybėms (Levin, 2000).

Skirtingumas: išsiskiriančių žmonių suvokimas

Kiti mūsų pasaulio suvokimo būdai taip pat gimdo stereotipus. Saviti žmonės ir įsimenantys arba ekstremalūs įvykiai dažnai užvaldo mūsų dėmesį ir iškreipia vertinimus.

Skirtingi žmonės

Ar esate kada nors atsidūrę situacijoje, kai buvote vienintelis pagal rasę, lytį ar tautybę? Jei taip, tai dėl to, kad skyrėtės nuo kitų, tikriausiai buvote labiau pastebimas ir sulaukėte padidinto dėmesio. Juodaodis tarp baltųjų, vyras tarp moterų ar moteris tarp vyrų yra labiau pastebimi, todėl paprasčiau sutirštinti jų gerąsias arba blogąsias savybes (Crocker ir McGraw, 1984; S. E. Taylor ir kiti, 1979). Dažniausiai manome, kad iškiliausias grupėje (krintantis į akis) yra už viską atsakingas (Taylor ir Fiske, 1978). Jei stebėsime Džo, vidutinės reikšmės grupės narį, pamanysime, kad jo įtaka grupei yra didesnė nei vidutinė.

Ar pastebėjote, kad ir jus kiti apibūdina pagal ryškiausias savybes bei poelgius? Pasakykite žmonėms, kad tas ar anas yra parašiutininkas ir tenisininkas, siūlo Lori Nelson ir Dale Milleris (1995), ir jie apie tą žmogų galvos kaip apie parašiutininką. Jei paprašysite, kad šiam žmogui išrinktų dovanų knygą, jie parinks knygą apie parašiutizmą, o ne apie tenisą. Žmogus, namuose laikantis ir žaltį, ir šunį, bus labiau laikomas žalčių, o ne šunų mylėtoju. Žmonės taip pat atkreipia dėmesį į tuos, kurie nepateisina lūkesčių (Bettencourt ir kiti, 1997). „Kaip ir žiemą žydinti gėlė, intelektas labiau pastebimas ten, kur jo nesitikima", – sakė Stephenas Carteris (1993, p. 54), aprašydamas savo kaip juodaodžio intelektualo patyrimą. Išskirtinumo suvokimas žemos socialinės padėties, bet labai gabiems asmenims darbe padeda patraukti dėmesį, tačiau jie taip pat turi ir atkakliau dirbti, kad įrodytų, jog tikrai yra gabūs (Biernat ir Kobrynowicz, 1997).

Ellen Langer ir Lois Imber (1980) pademonstravo, kaip kuo nors išsiskiriantiems žmonėms rodomas dėmesys. Harvardo studentams jos parodė vaizdajuostę, kurioje nufilmuotas skaitantis žmogus. Studentai rodė didesnį dėmesį, kai jiems būdavo įteigiama, kad tai ne šiaip sau žmogus, bet sergantis vėžiu, homoseksuaas ar milijonierius. Jie pastebėdavo savybes, į kurias neatkreipdavo dėmesio kiti žiūrovai, ir vertino kategoriškiau. Tie, kurie manė, jog vyras serga vėžiu, pastebėjo ypatingus veido bruožus ir kūno judesius, todėl laikė jį „labiau išsiskiriančiu iš daugumos“ nei kiti žiūrovai. Dėmesys, kurį skiriame kitokiems žmonėms, sukuria iliuziją, kad jie skiriasi labiau nei iš tiesų. Jei kas nors manytų, kad jūsų intelekto koeficientas prilygsta genijaus intelektui, jie tikriausiai jumyse pastebėtų tai, į ką kitu atveju visai neatkreiptų dėmesio.

Skirtingumas stiprina savimonę. Būdami tarp baltųjų, juodaodžiai kartais jaučia išskirtinį dėmesį. Daugelis teigia, kad į juos spokso, susidomėję juos aptarinėja ir blogai aptarnauja (Swim ir kiti, 1998). Kartais klystame manydami, kad aplinkiniai reaguoja į mūsų išskirtinumą. Dartmuto koledžo mokslininkai Robertas Kleckas ir Angelo Strenta (1980) tai pastebėjo, kai leido koledžo studentėms patirti, ką jaučia žmogus sudarkytu veidu. Merginos manė, kad eksperimento tikslas yra įvertinti, kaip žmonės reaguos į nugrimuotą ant veido randą; randas per visą skruostą driekėsi nuo dešinės ausies iki lūpų. Tikrasis eksperimento tikslas buvo pasižiūrėti, kaip pačios studentės, priverstos jaustis kitokiomis, suvoks aplinkinių elgesį su jomis. Nugrimavus veidus, tyrėjas kiekvienai dalyvei leido pačiai veidrodėlyje pamatyti tobulai atrodantį randą. Kai mergina padėdavo veidrodėlį, tyrėjas patepdavo randą „drėkinamuoju skysčiu“, kad „grimas nesutrūkinėtų“. Iš tiesų tariamas „drėkinamasis skystis“ randą nuvalydavo.

Po to vykdavo širdį veriantis veiksmas. Jauna moteris, siaubingai drovėdamasi savo tariamai sudarkyto veido, kalbėdavosi su kita moterimi, kuri nematė jokio sudarkymo ir nežinojo, kas buvo įvykę anksčiau. Jei esate kada nors panašiai drovėjęsi, pavyzdžiui, dėl fizinės negalios, spuogo ar dėl neklusnių plaukų, turbūt suprasite šią susidrovėjusią moterį. Palyginti su tomis, kurioms buvo įteigta, kad pokalbio partnerės paprasčiausiai galvoja, esą joms yra alergija, moterys „sudarkytais veidais“ labai jautriai reagavo į tai, kaip pašnekovės į jas žiūri. Joms atrodė, kad šios labiau įsitempusios, neatidžios ir globėjiškos. Iš tiesų stebėtojai, kurie vėliau peržiūrinėjo vaizdo juostą ir analizavo, kaip eksperimento dalyvės elgėsi su pašnekovėmis „sudarkytais veidais“, nepastebėjo jokių elgesio skirtumų. Drovėdamosi dėl to, kad yra kitokios, merginos „sudarkytais veidais“ klaidingai interpretavo elgesį bei komentarus, kurių kitu atveju nebūtų pastebėjusios.

Tad drovaus mažumos atstovo ir daugumos bendravimas gali sukurti įtampą, nors ir būtų grindžiamas gerais ketinimais (Devine ir kiti, 1996). Tomas, apie kurį žinoma, kad jis homoseksualus, susitinka su Bilu, kuris yra heteroseksualus. Tolerantiškas Bilas nori bendrauti kaip su visais. Tačiau nebū-

damas tikras dėl savęs, jis truputį varžosi. Tomas, tikėdamasis įprasto neigiamo požiūrio, Bilo dvejojimą klaidingai palaiko priešiškumu ir jaučia apmaudą.

Kiekvienas gali patirti ką nors panašaus. Sudarantys daugumą (viename tyrime tai buvo Manitobos [Kanados provincija] baltieji) dažnai vadovaujasi nuomonėmis, „metastereotipais“ apie tai, pagal kokius stereotipus juos vertina mažuma (Vorauer ir kiti, 1998). Netgi palyginti neprietaringi Kanados baltieji, Izraelio žydai ar Amerikos krikščionys gali pajusti, kad mažumos laiko juos prietaringais, arogantiškais ar globėjiškais. Jei Džordžas nerimauja, kad Gamalas jį laiko „tipišku išsilavinusiu rasistu“, kalbėdamasis su Gamalu jis bus atsargesnis.

Stigmos pojūtis. Žmonės skiriasi **stigmos pojūčiu** – tuo, kiek, jų manymu, kiti vertins juos stereotipiškai. Pavyzdžiui, homoseksualai ir lesbietės skiriasi savo įtarumu, jog aplinkiniai visus jų poelgius interpretuos jų homoseksualumo prasme (Lewis ir kiti, 2006; Pinel, 1999, 2004). Matyti save visur prasismelkiančių prietarų auka yra ir gerai, ir blogai (Branscombe ir kiti, 1999; Dion, 1998). Blogai, kadangi įsivaizduojantys dažnai tampą aukomis patiria stresą dėl nuolatinės stereotipų ir įsivaizduojamo priešiškumo baimės, todėl jų savijauta būna bloga. Europoje gyvenantys amerikiečiai, kurie jaučiasi esą stigmatizuoti, t. y. mano, kad europiečiai juos niekina, išgyvena didesnį nerimą nei tie, kurie mano, kad į juos žiūrima normaliai.

stigmos pojūtis (*stigma consciousness*) Asmens tikėjimasis, kad jis patirs diskriminaciją.

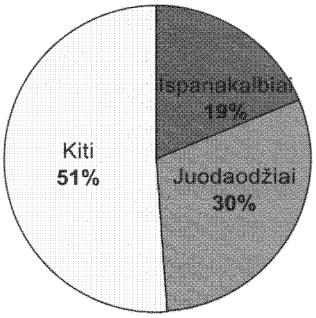
Gerai, kadangi suvokus prietarus apsaugoma savivertė. Jei koks nors žmogus yra bjaurus, sakome sau: „Ką gi, jo bjaurumas nėra skirtas man asmeniškai“. Be to, prietarų ir diskriminavimo suvokimas sustiprina socialinio tapatumo pojūtį ir padeda mums prisijungti prie socialių kolektyvinių veiksmų.

Gyvi pavyzdžiai

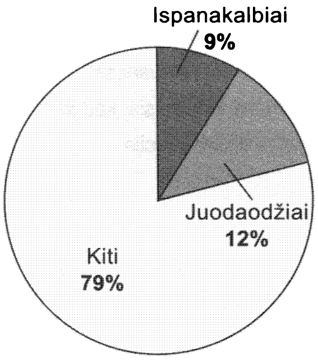
Mūsų protas taip pat renkasi išskirtinius atvejus kaip trumpiausią kelią grupėms įvertinti. Ar juodaodžiai yra geri sportininkai? „Na, yra Venus ir Serena Williams bei Shaquille O'Nealas. Taip, sakyčiau, jie – geri sportininkai.“ Atkreipkite dėmesį į šį atsakymą lėmusį mąstymo procesą: stingant bendravimo su konkrečia socialine grupe patirties, prisimenami šios grupės pavyzdžiai ir jais remiantis daromi apibendrinimai (Sherman, 1996). Be to, susidūrus su, tarkime, nedraugišku juodaodžiu, gali būti sužadinamas stereotipinis mąstymas, skatinantis kiek galima sumažinti kontaktus su šia grupe (Hendersen-King ir Nisbett, 1996).

Apibendrinant pavienius atvejus, gali kilti problemų. Gyvi pavyzdžiai, nors ir greičiau iškylantys atmintyje, retai kada būdingi didesnei grupei. Žymūs sportininkai, nors ir neeiliniai bei įsimintini, nėra geriausi pavyzdžiai, kai reikia daryti išvadas apie talentingų sportininkų pasiskirstymą visoje etninėje grupėje.

Sudarantys mažumą labiau išsiskiria, todėl dauguma taip pat gali juos pervertinti. Sakykite, kiek jūsų šalyje yra musulmonų? Nemusulmoniškų šalių gyventojai dažnai perdeda šį santykį. Pavyzdžiui, Jungtinėse Valstijose per



Įsivaizduojama JAV gyventojų sudėtis, 1990 m.



Tikroji JAV gyventojų sudėtis, 1990 m.

9.7 PAVEIKSLAS
Gyventojų daugumos pervertinimas
Šaltinis: 1990 Gallup Poll (Gates, 1993)

2003 Gallupo apklausą mažiau nei 0,5 procento gyventojų teigė esą musulmonai (Saad, 2003).

1990 metų Gallupo apklausos ataskaitoje sakoma, kad vidutinis amerikietis labai išpučia JAV juodaodžių ir ispanų kilmės gyventojų skaičių (žr. 9.7 pav.). Vėlesnės Gallupo apklausos metu paaiškėjo, kad vidutinis amerikietis galvoja, jog 21 proc. vyrų yra homoseksualūs ir 22 proc. moterų yra lesbietės (Robinson, 2002). Kartotinių tyrimų duomenimis, tik 3–4 proc. vyrų ir 1–2 proc. moterų yra homoseksualios orientacijos (National Center for Health Statistics, 1991; Smith, 1998, Tarmann, 2002).

Myronas Rothbartas ir jo bendradarbiai (1978) atskleidė, kad išskirtiniai atvejai taip pat skatina stereotipus. Jie pateikė Oregono universiteto studentams 50 skaidrių, kurių kiekvienoje buvo nurodytas vyro ūgis. Vienai studentų grupei pateiktų 10 vyrų ūgis buvo truputį didesnis nei 6 pėdos (6 pėdos ir 4 coliai). Kitai studentų grupei buvo nurodyta, kad šių 10 vyrų ūgis gerokai viršija 6 pėdas (6 pėdos ir 11 colių). Vėliau paklausti, kiek vyrų buvo aukštesni nei 6 pėdų, studentai, kuriems buvo parodyti vidutiniškai aukštaūgiai vyrai, jų skaičių padidino 5 procentais. Tie, kuriems buvo parodyti labai aukšto ūgio vyrai, prisimindami klydo 50 procentų. Vėlesniame eksperimente studentams buvo pateikta 50-ies vyrų, iš kurių 10 įvykdė arba nesmurtinius (pavyzdžiui, kažką suklastojo), arba smurtinius nusikaltimus (pavyzdžiui, išprievartavo), veiksmų aprašymai. Didžioji dalis studentų, kuriems buvo parodytas smurtinių nusikaltimų sąrašas, perdėtai įvertino nusikalstamų veiksmų skaičių.

Išskirtinių, ekstremalių atvejų galia užvaldyti dėmesį leidžia paaiškinti, kodėl viduriniosios klasės atstovai taip perdėtai vertina tarp jų ir žemesnės klasės esančius skirtumus. Juo mažiau mes žinome apie tam tikrus žmones, juo reikšmingesni mums gyvi pavyzdžiai (Quattrone ir Jones, 1980). Priešingai nei teigia stereotipai apie „išlaikomas karalienes“, besivažinėjančias kadilakais, skurde gyvenančių žmonių siekiai dažniausiai yra tokie patys kaip ir viduriniosios klasės, ir jie mieliau apsirūpintų patys nei priimtų visuomenės paramą (Cook ir Curtin, 1987).

Ypatingi įvykiai

Stereotipai remiasi prielaida, kad priklausymas grupei ir asmeninės savybės yra susijusios tarpusavyje („italai yra emocingi“, „žydai gudrūs“, „buhalteriai – pedantai“). Net geriausiais atvejais dėmesys neįprastiems įvykiams gali lemti išvadas apie iliuzines sąsajas. Kadangi į ypatingus įvykius reaguojame jautriau, dar greičiau pastebime vienu metu vykstančius du neįprastus įvykius.

Davidas Hamiltonas ir Robertas Giffordas (1976) klasikiniame eksperimente pademonstravo iliuzinę koreliaciją. Jie parodė studentams skaidres, kuriose buvo teigiama, kad įvairūs žmonės, „A grupės“ arba „B grupės“ nariai, padarė kažką pageidautina arba nepageidautina. Pavyzdžiui, „A grupės narys Džonas aplankė sergantį draugą ligoninėje“. A grupę apibūdino dvi-

gubai daugiau teiginių nei B grupę, tačiau abiejose grupėse keturiems nepageidautiniems poelgiams teko devyni pageidautini. Kadangi teiginiai apie B grupę ir nepageidautinus veiksmus buvo retesni, jų sutapimas – pavyzdžiui, „B grupės narys Alenas įlenkė stovinčio automobilio sparną ir neinformavo apie įvykį“ – buvo neįprastas derinys, atkreipęs žmonių dėmesį. Todėl studentai perdėtai vertino „mažumos“ grupės (B) nepageidautinų veiksmų dažnį ir buvo jai griežtesni.

Atminkime tai, kad A grupės narių skaičius buvo dvigubai didesnis, o B grupės narių atliktų nepageidautinų veiksmų santykis iš tiesų buvo toks pat, kaip ir A grupės narių. Be to, studentai neturėjo jokio išankstinio nusiteikimo B grupės atžvilgiu ir gavo informaciją sistemingiau, nei gautų kasdieniame gyvenime. Nors mokslininkai ginčijasi, kodėl šitaip vyksta, jie sutaria, kad atsiranda iliuzinė koreliacija, kuri yra dar vienas rasinių stereotipų šaltinis (Berndsen ir kiti, 2002).

Žiniasklaida atspindi ir maitina šį reiškinį. Kai vyras, prisipažinęs, kad yra homoseksualus, ką nors nužudo arba išprievartauja, jo homoseksualumas dažnai būna paminimas. Kai tą patį padaro heteroseksualas, jo seksualinė orientacija retai kada būna paminima. Kai Markas Chapmanas šovė į Johną Lenoną, o Johnas Hinckley jaunesnysis – į prezidentą Reaganą, buvo atkreiptas dėmesys į jų abiejų psichikos ligos faktą. Ir užpuolimai, ir gydymasis psichiatrijos ligoninėje – palyginti reti dalykai, todėl jų deriniui žiniasklaida skyrė ypatingą dėmesį. Tokie reportažai sustiprina koreliacijos tarp 1) polinkio į smurtą ir 2) homoseksualumo ar psichikos sutrikimų iliuziją.

Priešingai nei studentai, vertinę grupes A ir B, mes dažnai būname iš anksto šališkai nusiteikę. Vėlesni Davido Hamiltono ir Terrence Rose atlikti tyrimai (1980) rodo, kad dėl išankstinių stereotipų galime „įžvelgti“ koreliacijas ten, kur jų nėra. Šie mokslininkai davė Kalifornijos universiteto Santa Barbaros filialo studentams perskaityti sakinius, kuriuose įvairiais būdvardžiais apibūdinami skirtingų profesinių grupių nariai („Buhalteris Juanas yra drovus ir atidus“). Iš tiesų kiekviena profesija buvo vienodai dažnai apibūdinama kiekvienu būdvardžiu; buhalteriai, gydytojai ir pardavimo agentai vienodai dažnai buvo drovūs, turtingi ir mokantys bendrauti. Tačiau studentai *galvojo*, kad jie dažniau skaitė apie drovius buhalterius, turtingus gydytojus ir šnekius pardavėjus. Studentų turimi stereotipai paskatino juos įžvelgti koreliaciją ten, kur jos nebuvo, šitaip įtvirtinant savo stereotipus.

Atribucija: ar pasaulis teisingas?

Bandydami suprasti kitų žmonių veiksmus, dažnai padarome tai, kas 3 skyriuje buvo pavadinta pagrindine atribucijos klaida: žmonių poelgius taip dažnai aiškiname jų vidiniu nusiteikimu, kad neatkreipiame dėmesio į aplinkybes. Ši klaida atsiranda iš dalies dėl to, kad dėmesį sutelkiame į žmones, o ne į situacijas. Pirmiausia atkreipiamas dėmesys į rasę arba lytį, o kitos aplinkybės paprastai mažiau pastebimos. Retai kada būdavo pastebima, kad ver-

gų elgseną sąlygoja vergovė; priešingai, vergų elgesys buvo aiškinamas jų prigimtimi. Iki pastarojo meto panašiai aiškinome numanomus skirtumus tarp moterų ir vyrų. Kadangi sunku buvo įžvelgti, kaip žmones varžo lyčių vaidmenys, vyrų ir moterų elgesį aiškinome išskirtinai jų įgimtomis savybėmis. Kuo labiau žmonės tiki, kad žmogiškosios savybės nesikeičia, tuo stipresni yra jų stereotipai (Levy ir kiti, 1998).

Šališkas palankumas grupei

Thomas Pettigrew (1979, 1980) parodė, kaip atribucijos klaidos sąlygoja šališką grupės narių poelgių aiškinimą. Savo grupės nariams leidžiame abejoti: „Ji paaukojo, nes yra geros širdies; jis atsisakė, nes to reikalavo susiklosčiusios aplinkybės". Aiškindami kitų grupių narių elgesį, mes dažniausiai galvojame apie blogiausia: „Jis paaukojo, kad įgytų palankumą; ji atsisakė, nes yra savanaudė". Todėl, kaip jau anksčiau pastebėjome šiame skyriuje, stumtelėjimas, kurį baltieji palaiko paprasčiausiu „nerangumu", jei stumtelėjo kitas baltasis, virsta „smurto veiksmu", jei stumteli juodaodis (Duncan, 1976).

šališkas palankumas grupei (*group-serving bias*) Grupei nepriklausančių narių teigiamų poelgių aiškinimas išorinėmis priežastimis; neigiamų poelgių priskyrimas jų charakteriui (pateisinant tokius pat savo grupės narių poelgius).

Gerus ne grupės narių poelgius dažniausiai atmetame. Juos galime laikyti „ypatingu atveju" („Jis iš tiesų išsilavinęs ir darbštus – visai nepanašus į kitus..."), laimingu atsitiktinumu ar išskirtiniu privalumu („Ji tikriausiai įstojo todėl, kad šioje medicinos mokykloje trūksta moterų"), aplinkybėmis („Esant tokioms aplinkybėms, ką dar galėjo padaryti šykštus škotas, jei ne sumokėti visą sąskaitą?") ar aiškinti papildomomis pastangomis („Studentai iš Azijos gauna geresnius pažymius, nes jie labai daug mokosi"). Nepalankiose aplinkybėse esančioms ir kuklumą pabrėžiančioms grupėms (pavyzdžiui, kinams) šis **šališkas palankumas grupei** (Fletcher ir Ward, 1989; Heine ir Lehman, 1997; Jackson ir kiti, 1993) nėra būdingas.

Šališkas palankumas grupei gali subtiliai atsispindėti mūsų kalboje. Grupė Paduvos (Italija) universiteto mokslininkų, vadovaujamų Annės Maass (1995, 1999), pastebėjo, kad kito vidinės grupės nario teigiami poelgiai dažnai būna apibūdinami kaip jo bendrieji charakterio bruožai (pavyzdžiui, „Karen yra paslaugi"). Kai atitinkamai pasielgia ne grupės narys, dažniausiai sakoma, kad tai ypatingas, pavienis veiksmas („Karmen atidarė duris vyrui, kuris ėjo pasiramsčiuodamas lazdele"). Kai poelgis būna neigiamas, ypatingumas sukeičiamas vietomis: „Erikas ją stumtelėjo" palyginti su „Enrikas elgėsi agresyviai". Maass šį grupei tarnaujantį tendencingumą vadina *lingvistiniu tarpgrupiniu tendencingumu.*

Anksčiau pastebėjome, kad kaltinant auką galima pateisinti kaltinančiojo pranašumą (žr. 9.1 lentelę). Noras kaltinti atsiranda tada, kai išorinės grupės nesėkmės susiejamos su jos narių ydomis, pastebi Milesas Hewstone (1990): „Jiems nepasisekė, nes yra kvaili; mums nepasisekė, nes mes nesistengėme". Jei su moterimis, juodaodžiais ar žydais buvo pasielgta blogai, vadinasi, jie patys kažkaip turėjo tai išprovokuoti. Kai britai, baigiantis Antrajam pasauliniam karui, privertė grupę vokiečių civilių pasivaikščioti po Bergeno-Belzeno

9.1 LENTELĖ. Kaip socialinis tapatumas palaiko stereotipus

	Vidinė grupė	Išorinė grupė
Nuostata	Palankumas	Šmeižimas
Suvokimas	Heterogeniškumas (mes esame skirtingi)	Homogeniškumas (jie yra panašūs)
Neigiamo poelgio aiškinimas	Situacijomis	Charakterio savybėmis

koncentracijos stovyklą, vienas jų pastebėjo: „Kokie siaubingi nusikaltėliai turėjo būti šie kaliniai, jei su jais buvo šitaip elgiamasi“. (Toks šališkas palankumas savo grupei iliustruoja motyvus, grindžiančius ir prietarų, ir pažinimo reiškinius. Motyvacija ir pažinimas, emocijos ir mąstymas – neatskiriami.)

Teisingo pasaulio reiškinys

Daugelyje eksperimentų, atliktų Vaterlo ir Kentukio universitetuose, Melvinas Lerneris ir jo bendradarbiai (Lerner, 1980; Lerner ir Miller, 1978) pastebėjo, jog pakanka vien tik *stebėti* terorizuojamą nekaltą žmogų, kad auka atrodytų menkesnė.

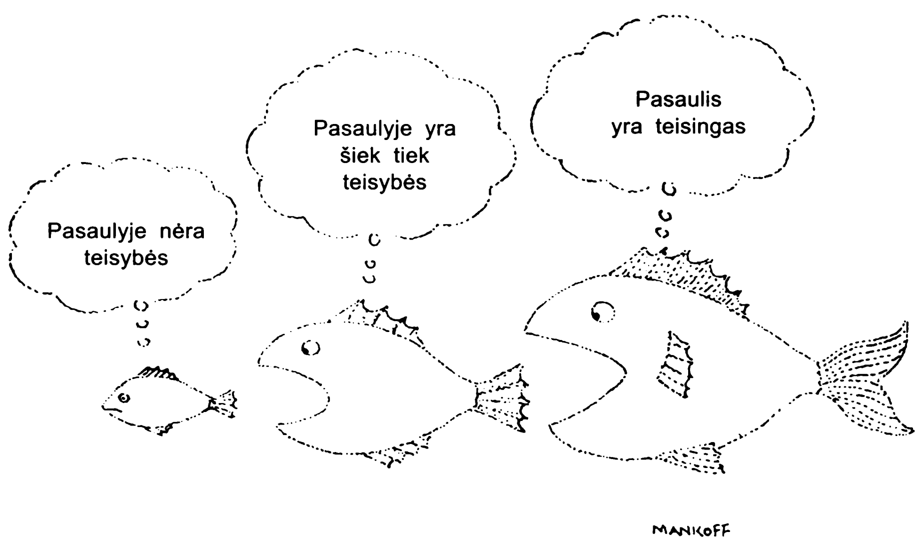
Lerneris (1980) pastebėjo, jog toks aukos nuvertinimas kyla iš poreikio tikėti, kad „aš esu teisingas žmogus, gyvenantis teisingame pasaulyje, kuriame žmonės gauna tai, ko nusipelno“. Jis teigia, kad mus nuo pat ankstyvos vaikystės moko, jog už gera atlyginama, o už bloga – baudžiama. Atkaklus darbas ir dorybė duoda naudos; tingumas ir amoralumas – ne. Nuo čia iki prielaidos, kad klestintys žmonės privalo būti geri, o kenčiantys nusipelnė savo likimo – tik vienas mažytis žingsnelis.

Daug tyrimų atskleidė šį **teisingo pasaulio reiškinį** (Hafer ir Begue, 2005). Įsivaizduokite, kad dalyvaujate Lernerio emocijų išraiškos suvokimo eksperimente (Lerner ir Simmons, 1966). Vienai dalyvei atsitiktinės atrankos būdu tenka atlikti įsiminimo užduotį. Kai tik ji suklysta, gauna stiprius elektros smūgius. Jūs kartu su kitais stebite jos emocinę reakciją.

teisingo pasaulio reiškinys (*just-world phenomenon*) Žmonių polinkis tikėti, kad pasaulis yra teisingas ir todėl žmonės gauna tai, ko nusipelno, o nusipelno to, ką gauna.

Po to, kai pamatote, kad auka gavo stiprų smūgį, tyrėjas paklausia, kaip jūs tai vertinate. Kaip atsakytumėte? Kad ją užjaučiate? Būtų galima to tikėtis. Ralphas Waldo Emersonas rašė: „Kankiniui neįmanoma nuplėšti garbės“. Deja, priešingai, eksperimentai parodė, kad kankinius galima pažeminti. Kai stebėtojai būdavo bejėgiai pakeisti aukos likimą, jie dažnai ją atstumdavo. Šitokius rezultatus numatė romėnų satyrikas Juvenalis: „Gauja romėnų seka paskui Likimą... ir neapkenčia tų, kuriuos jis pasmerkė“.

Linda Carli ir jos bendradarbiai (1989, 1999) rašo, kad teisingo pasaulio reiškinys veikia mūsų emocijas seksualinės prievartos aukų atžvilgiu. Carli pateikė žmonėms išsamius santykių tarp vyro ir moters aprašymus. Pavyz-



Teisingo pasaulio reiškinys. Autorinės teisės © The New Yorker Collection, 1981, Robert Mankoff, iš cartoonbank.com. Visos teisės išsaugotos.

džiui, moteris pavakarieniavo su savo viršininku, paskui nuvažiavo į jo namus, abu išgėrė po taurę vyno. Vieniems buvo duotas įvykių aprašymas su laiminga pabaiga: „Tada jis nusivedė mane prie sofos. Jis paėmė mane už rankos ir paprašė tekėti už jo“. Tokia pabaiga, žvelgiant retrospektyviai, nieko nenustebino, ir jie žavėjosi vyro bei moters charakterio savybėmis. Kiti gavo tos pačios situacijos aprašymą su kitokia pabaiga: „Tada jis tapo labai grubus ir stumtelėjo. Jis pargriovė mane ant sofos ir išprievartavo“. Perskaitę tokią pabaigą žmonės manė, kad tai buvo neišvengiama, ir apkaltino moterį dėl elgesio, kuris pirmajame scenarijuje atrodė esąs be priekaištų.

Klasikinis pavyzdys – Senojo Testamento pasakojimas apie Jobą, gerą žmogų, kurį ištiko siaubinga nesėkmė. Jobo draugai įtaria, kad jis padarė kažką pikta, jei šitaip kenčia, nes pasaulis yra teisingas.

Juo stipresnis iki rugsėjo 11-osios teroro išpuolių buvo jausmas, kad pasaulis yra teisingas, juo didesnį stresą žmonės patyrė po šių įvykių ir juo labiau troško keršto (Kaiser ir kiti, 2004). Taigi nors įsitikinimas, kad pasaulis yra teisingas, gali būti siejamas su troškimu atkurti teisingumą, jis labiau siejamas su požiūriu, kad pasaulis jau yra teisingas. Pavyzdžiui, priešinimasis įvairioms antidiskriminacinėms programoms kyla ne tik dėl prietarų, bet ir dėl nuomonės, kad tai pažeistų teisingumo ir teisybės standartą (Bobocel ir kiti, 1998).

Šių tyrimų rezultatai verčia teigti, kad žmonės būna abejingi socialinei neteisybei ne todėl, jog jiems nerūpi teisingumas, bet todėl, jog jie nemato jokios neteisybės. Manantys, kad pasaulis teisingas, yra įsitikinę, kad seksualinės prievartos aukos elgėsi provokuojančiai (Borgida ir Brekke, 1985), kad sumušta sutuoktinė pati išprovokavo muštynes (Summers ir Feldman, 1984), kad vargšai nenusipelnė gyventi geriau (Furnham ir Gunter, 1984), kad ligoniai patys atsakingi už savo ligą (Gruman ir Sloan, 1983). Tokie įsitikinimai leidžia sėkmės lydimiems žmonėms teigti, kad ir jie nusipelnė to, ką turi. Turtingieji ir sveikieji gali manyti, kad jų sėkmė ir kitų nesėkmė yra pelnyta. Susiedami sėkmę su dorybe, o nelaimę su moralinėmis klaidomis, laimingieji gali jausti pasididžiavimą ir vengti atsakomybės už nelaiminguosius.

Žmonės niekina nevykėlį netgi tada, kai jo nelaimę akivaizdžiai sąlygojo nesėkmė. Žmonės *žino*, kad azartinių lošimų rezultatai yra tik sėkmė arba nesėkmė, kuri neturėtų daryti įtakos lošėjų vertinimui. Tačiau vis tiek negali atsispirti pagundai vertinti lošėjus pagal jų laimėjimų dydžius. Nekreipdami dėmesio į tai, kad protingas sprendimas gali duoti blogus rezultatus, jie pralaimėjusius laiko ne tokiais gabiais (Baron ir Hershey, 1988). Advokatai ir vertybinių popierių biržos makleriai gali taip pat save vertinti pagal rezultatus ir imti didžiuotis, kai pasiseka, ar smerkti save, kai nepavyksta. Tačiau laikantis prielaidos, kad pasaulis yra teisingas, atmetami nekontroliuojami veiksniai, kurie gali niekais paversti geriausias pastangas.

APIBENDRINIMAS
Kokie yra pažintiniai prietarų šaltiniai?

- Pastarųjų metų moksliniai tyrimai rodo, kad stereotipai, kuriais grindžiami prietarai, kyla iš mūsų mąstysenos, kuriai būdinga supaprastinti pasaulį. Žmonės suskirstomi pagal kategorijas sureikšminant panašumą grupės viduje ir skiriamuosius grupių požymius.
- Išsiskiriantis žmogus, pavyzdžiui, mažumos atstovas, domina labiausiai. Mes pastebime tokius jo skirtumus, į kuriuos šiaip nekreiptume dėmesio. Kai vienu metu įvyksta du neeiliniai įvykiai (pavyzdžiui, mažumos atstovas įvykdo neįprastą nusikaltimą), pasireiškia *iliuzinė koreliacija* tarp žmogaus ir poelgio. Poelgių aiškinimas charakterio savybėmis gali sukelti *šališką palankumą grupei*: kai išorinės grupės narių neigiami poelgiai aiškinami jų charakterio savybėmis, o teigiami poelgiai sumenkinami.
- Aukos kaltinimas taip pat kyla iš plačiai paplitusio įsitikinimo, kad žmonės gauna tai, ko nusipelnė, nes pasaulis yra teisingas.

Kokios yra prietarų pasekmės?

Svarbu išnagrinėti ne tik prietarų priežastis, bet ir jų pasekmes. Stereotipai gali įtsivirtinti amžiams: jų buvimas neleidžia jiems keistis. Stereotipai taip pat gali sukurti savąją realybę. Net jei iš pradžių stereotipai būna neteisingi, jų buvimas gali paversti juos teisingais. Neigiami tvirtinimai, grindžiami prietarais, gali pakenkti žmonių veiklos rezultatams ir daryti poveikį diskriminavimo interpretavimui.

Amžini stereotipai

Prietarai – tai išankstinis vertinimas, kurio neįmanoma išvengti: nė vienas iš mūsų nesame abejingi socialiniams įvykiams, visi skaičiuojame įrodymus, patvirtinančius ar paneigiančius mūsų išankstines nuomones. Išankstinis vertinimas veikia dėmesį, interpretavimą ir prisiminimus Jei individą priskiriame kuriai nors kategorijai, pavyzdžiui, tam tikrai rasei ar lyčiai, mintyse iš karto iškyla tai kategorijai būdingos savybės. Johanne Huartas su bendradarbiais (2005) atliko tyrimą, kuriame dalyvavo Belgijos universiteto studentai. Studentams buvo parodyti veidai, sukurti panaudojant 70 proc. vy-



9.8 PAVEIKSLAS

Kategorizavimas veikia atmintį

Jei žmogui būdavo parodytas 70 proc. vyro veidas, vėliau jį prisimindavo kaip labiau vyriškų bruožų (Huart ir kiti, 2005).

rams būdingų bruožų ir 30 proc. – moterims (arba atvirkščiai). Tie, kuriems buvo parodyti daugiau vyriškų bruožų turintys veidai, vėliau (kaip ir reikėjo tikėtis) teigė, kad tai buvo vyriškio veidas, tačiau jiems klaidingai atrodė, kad tai buvo gerokai vyriškesnių bruožų veidas (kaip 9.8 pav. pavaizduota, tarkime, 80 proc. vyriškų bruožų turinti nuotrauka).

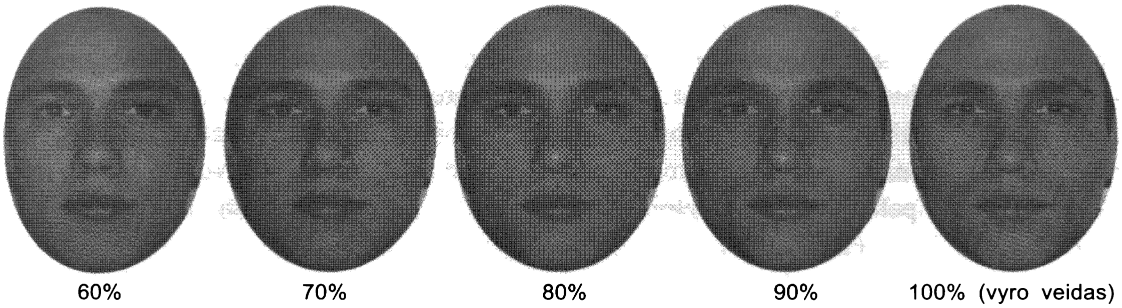
Prietarai veikia ir mūsų aiškinimus. Kai grupės narys pasielgia taip, kaip buvo tikėtasi, tai iškart pastebime: mūsų spėjimai pasitvirtino. Kai grupės nario poelgis nesutampa su mūsų lūkesčiais, jį galime aiškinti ypatingomis aplinkybėmis (Crocker ir kiti, 1983). Kai žmogus neatitinka stereotipo, jis gali atrodyti kitoks. Kai vieniems žmonėms pasakome, kad krepšinį žaidė Marija, o kitiems, kad – Markas, Marija gali būti laikoma sportiškesne nei Markas (Biernat, 2003). Taigi nuo stereotipų priklauso kito žmogaus elgesio interpretavimas (Kunda ir Sherman-Williams, 1993; Sanbonmatsu ir kiti, 1994; Stangor ir McMillan, 1992).

Galbūt ir jūs galite prisiminti, kaip, nors ir labai stengėtės, negalėjote pakeisti kito žmogaus nuomonės apie jus ir buvote klaidingai suprastas. Tikimybė, kad būsite klaidingai suprastas, kyla tada, kai kiti iš jūsų *tikisi* ko nors nemalonaus (Wilder ir Shapiro, 1989). Williamas Ickesas ir jo bendradarbiai (1982) tai pademonstravo atlikdami eksperimentą su studentiško amžiaus vaikinų poromis. Vieną kiekvienos poros narį tyrėjai melagingai perspėdavo, kad jo porininkas yra „vienas nedraugiškiausių žmonių, su kuriais pastaruoju metu yra tekę kalbėti“. Po to abu eksperimento dalyviai būdavo supažindinami ir penkias minutes paliekami vieni du. Kitos eksperimentinės grupės studentams buvo įteigta, kad jų porininkai yra labai draugiški.

Abiejų eksperimentinių grupių nariai buvo draugiški naujam pažįstamam. Tiesą pasakius, tie, kurie tikėjosi, kad naujas pažįstamas bus *nedraugiškas*, ypač stengėsi būti draugiški, ir jų šypsenos bei kiti draugiškumo ženklai išprovokavo atitinkamą reakciją. Tačiau (priešingai tiems, kurie iš anksto buvo nuteikti palankiai) tie, kurie tikėjosi, kad kitas eksperimento dalyvis bus nedraugiškas, šį atsakomąjį draugiškumą aiškino savo perdėtu draugiškumu: su naujuoju pažįstamu, esą, elgęsi tarsi su vaiku. Vėliau jie šiuo žmogumi mažiau pasitikėjo ir jo elgesį įvertino kaip nelabai draugišką. Nepaisant nuoširdaus partnerio draugiškumo, neigiamas šališkumas paskatino šiuos studentus „įžvelgti“ priešiškumą, slypintį už „prievartinės šypsenos“. Jiems niekada nebūtų taip atrodę, jei nebūtų tuo tikėję.

„Etiketės veikia tarsi kaukiančios sirenos, mus apkurtindamos ir neleisdamos pastebėti subtilesnių skirtumų, kuriuos kitu atveju būtume suvokę“.

Gordon Allport, *The Nature of Prejudice*, 1954 („Prietarų prigimtis“)



60% 70% 80% 90% 100% (vyro veidas)

Mes iš tiesų pastebime faktus, nesutampančius su stereotipu, tačiau net ir jie daro mažesnį poveikį nei galėtume tikėtis. Susidūrę su nebūdingu atveju, perkeldami jį į kitą kategoriją galime išgelbėti stereotipą (Brewer ir Gaertner, 2004; Hewstone, 1994; Kunda ir Oleson, 1995, 1997). Britų vaikų susikurtas draugiškų jų mokyklos policininkų (kuriuos jie laiko ypatinga kategorija) įvaizdis nepagerina policininkų įvaizdžio apskritai (Hewstone ir kiti, 1992). Šis **skirstymas į potipius** – žmonių, nukrypstančių nuo standarto, priskyrimas kitai grupei – padeda išsaugoti stereotipą, kad policininkai yra nedraugiški ir pavojingi. Kitas būdas priimti prieštaringą informaciją – pripažinti, kad stereotipas negalioja absoliučiai visiems. Namų savininkai, kurių juodaodžiai kaimynai yra malonūs, gali susidaryti naują stereotipą apie „išsilavinusius vidurinės klasės juodaodžius“. Šis **skirstymas į pogrupius** – pogrupio stereotipo formavimas – sukelia nežymius stereotipo pokyčius, nes stereotipas tampa labiau diferencijuotas (Richards ir Hewstone, 2001). Potipiai yra grupės išimtis; pogrupiai pripažįstami kaip grupės dalis.

skirstymas į potipius (*subtyping*)
Žmonių, nukrypstančių nuo stereotipo, skirstymas į grupes, laikant juos ypatinga, kitokiomis savybėmis išsiskiriančia, kategorija.

skirstymas į pogrupius (*subgrouping*)
Žmonių, neatitinkančių stereotipo, priskyrimas naujam pogrupiui, priskiriant jam ir naują stereotipą.

Diskriminacijos poveikis: išsipildanti pranašystė

Nuostatos gali sutapti su socialine hierarchija ne tik dėl to, kad taip galima ją paaiškinti, bet ir dėl diskriminacinio šios hierarchijos poveikio aukoms. „Neįmanoma be paliovos kalti žmogui į galvą teiginių apie jo reputaciją ir nepakeisti jo charakterio“, – rašė Gordonas Allportas (1958, p. 139). Jei pirštų spragtelėjimu galėtume baigti visokeriopą diskriminaciją, būtų naivu, jei baltųjų dauguma ištartų juodaodžiams: „Tautiečiai, baigėsi sunkūs laikai! Dabar galite apsivilkti kostiumus arba išeigines sukneles ir būti portfelius nešiojančiais viršininkais bei specialistais“. Priespaudai pasibaigius, ji dar veikia tarsi socialinės pagirios.

Savo darbe *The Nature of Prejudice* („Prietarų prigimtis“) Allportas išskyrė 15 galimų engimo pasekmių. Allportas manė, kad visas jas galima suskirstyti į du pagrindinius tipus – savęs kaltinimą (pasitraukimas, neapykanta sau, agresyvumas savo grupės atžvilgiu) ir aplinkybių kaltinimą (atkirtis, įtarumas, didžiavimasis savo grupe). Jei priespauda sukelia neigiamų padarinių – tarkime, padidėja nusikalstamumas – žmonės gali tuo teisinti diskriminavimą: „Jei šiuos žmones įsileisime į savo kvartalą, nekilnojamojo turto vertė staiga kris“.

„Suprantama, engiami žmonės išsiugdo stiprų priešiškumą kultūrai, kurios egzistavimą jie užtikrina savo darbu, ir kurios turtų tegauna menką dalį“.
Sigmund Freud,
The Future of an Illusion, 1927
(„Iliuzijos ateitis“)

Ar būtent toks yra diskriminavimo poveikis aukoms? Privalome būti apdairūs, kad nesutirštintume spalvų. Juodaodžių kultūra ir stilius daugeliui – garbingas paveldas, ne tik reakcija į represijas (Jones, 2003). Tad kol baltaodžių jaunimas mokosi nepabrėžti etninių skirtumų ir vengti stereotipų, jauni afrikiečių kilmės amerikiečiai „vis labiau didžiuojasi savo etniškumu ir vis palankiau vertina etninius skirtumus“, – pastebi Charlesas Juddas ir jo kolegos (1995).

Tačiau kaip parodė pora eksperimentų, kuriuos atliko Carlas Wordas, Markas Zanna ir Joelis Cooperis (1974), socialiniai įsitikinimai *gali* būti save patvirtinantys. Pirmojo eksperimento dalyviai Prinstono universiteto baltaodžiai studentai vedė darbo interviu su baltaisiais ir juodaodžiais mokslo asistentais, kurie atliko kandidatų į darbą vaidmenis. Kai kandidatas būdavo juodaodis, interviu vedėjai sėdėdavo toliau, padarydavo 50 procentų daugiau kalbos klaidų, interviu trukdavo ketvirčiu valandos trumpiau nei interviu su baltuoju kandidatu. Įsivaizduokite, kad su jumis kalbasi žmogus, sėdintis toli nuo jūsų, mikčiojantis ir palyginti greitai užbaigiantis pokalbį. Ar tai neturėtų įtakos jūsų prisistatymui arba jūsų nuomonei apie interviu vedėją?

Kad tai išsiaiškintų, tyrėjai atliko antrą eksperimentą, kurio metu specialiai parengti interviu vedėjai elgėsi su studentais taip, kaip pirmajame eksperimente buvo elgiamasi su juodaodžiais arba baltaisiais kandidatais. Peržiūrėjus vaizdo įrašus paaiškėjo, kad tie, su kuriais buvo elgiamasi kaip su juodaodžiais pirmajame eksperimente, atrodė nervingesni ir mažiau kompetentingi. Be to, interviu dalyviai patys juto skirtumą: tie, su kuriais buvo elgiamasi kaip su juodaodžiais, savo pašnekovus vertino kaip neadekvačius ir nelabai draugiškus. Tyrėjai padarė išvadą, kad dalis „juodaodžių darbo rezultatų „problemų“ susiję su ... pačia bendravimo aplinka“. Kaip ir išsipildanti pranašystė (prisiminkime 3 skyrių), prietarai veikia savo objektus.

„Matematikos pamokos kietos!“
„Paauglių kalba kalbanti“
lėlė Barbė
(vėliau išimta iš prekybos)

Stereotipo grėsmė

stereotipo grėsmė (*stereotype threat*) Trikdantis nuogąstavimas, susidūrus su neigiamu stereotipu, kad juo remiantis žmogus bus vertinamas. Priešingai nei išsipildančių pranašysčių, kurios paties sugalvotą reputaciją įkala į savojo Aš sampratą, stereotipo grėsmės poveikis yra betarpiškas.

Atsidūrę situacijoje, kai kiti tikisi, kad jums nesiseks, dėl atsiradusio nerimo galite patvirtinti tokį įsitikinimą. Aš esu į septintą dešimtį įkopęs žemaūgis vyras. Kai mane pasirenka į savo krepšinio komandą jaunesni ir aukštesni žaidėjai, dažnai įtariu, kad jie mano, jog aš komandai būsiu vargas, todėl pradedu nepasitikėti savimi ir blogiau žaisti. Claude Steele ir jo bendradarbiai šį reiškinį vadina **stereotipo grėsme** – baimės būti įvertintam remiantis neigiamu stereotipu (Steele, 1997; Steele ir kiti, 2002).

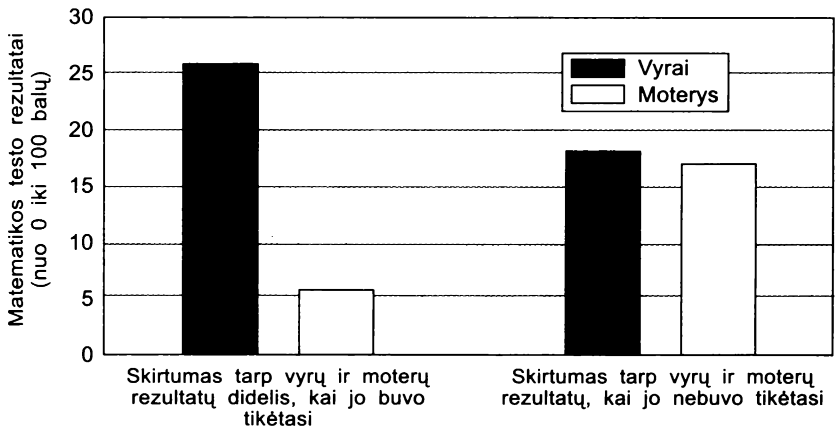
Stevenas Spenceris, Steele ir Diane Quinn (1999) atliko keletą eksperimentų, kuriuose dalyvavusiems vyrams ir moterims, turintiems panašius matematikos pagrindus, pateikė labai sunkų matematikos testą. Kai buvo pasakyta, kad *nesitikima* skirtingų vyrų ir moterų rezultatų ir kad čia nebus vertinamas joks grupinis stereotipas, moterų rezultatai prilygdavo vyrų rezultatams. Kai buvo pasakyta, kad šio skirtumo *tikimasi*, moterys labai ryškiai patvirtino joms

primestą stereotipą (žr. 9.9 pav.). Nusiminusios dėl nepaprastai sunkių testo klausimų jos, matyt, ėmė dar labiau baimintis, ir tai pablogino jų rezultatus.

Stereotipus gali išprovokuoti žiniasklaida. Paulas Daviesas ir jo bendradarbiai (2002, 2005) vyrams ir moterims parodė keletą komercinių reklamų ir pasakė, kad bus tikrinama, kaip jie įsiminė detales. Pusei eksperimento dalyvių buvo parodytos tik neutralios reklamos; kitai pusei – reklamos, kuriose kartais būdavo vaizduojamos „bukagalvės“ moterys. Pamačiusios stereotipinius portretus, moterys net tik blogiau už vyrus atliko matematikos testą, bet ir mažiau domėjosi matematikos ir tiksliųjų mokslų studijomis bei karjera šioje srityje.

Ar rasiniai stereotipai gali būti išsipildantys? Steele ir Joshua Aronsonas (1995), pateikę sudėtingus verbalinio gebėjimo testus baltiesiems ir juodaodžiams, patvirtino, kad gali. Juodaodžių rezultatai buvo blogesni už baltųjų tik tada, kai šie testai buvo atliekami esant didelei stereotipų grėsmei. Jeffas Stone ir jo bendradarbiai (1999) teigia, kad stereotipų baimė taip pat daro poveikį ir sportiniams rezultatams. Juodaodžiai pasirodė blogiau nei įprasta, kai golfo užduotis buvo pavadinta „sportinio intelekto“ testu, o baltieji pasirodė blogiau, kai ta pati užduotis buvo pavadinta „įgimtų sportinių gebėjimų“ testu. Neigiamų stereotipų priminimas – „baltieji negali aukštai iššokti“ arba „juodaodžiai nesugeba mąstyti“ – gali neigiamai paveikti rezultatus, teigia Stone (2000).

Jei mokiniams pasakoma, kad jie rizikuoja patirti nesėkmę (tai būdinga mažumų paramos programoms), mokiniai, sako Steele (1997), gali atsiriboti nuo mokyklos ir ieškoti savivertės patvirtinimo kitur (žr. 9.10 pav.). Iš tiesų nuo aštuntos iki dešimtos klasės afrikiečių kilmės amerikiečių mokinių mokymosi rezultatų ir savivertės ryšys silpnėja (Osborne, 1995). Be to, studentai, kuriems įteigiama, kad jie į aukštąją mokyklą ar akademinę grupę pateko dėl lyties ar rasės, dažnai mokosi blogiau už tuos, kuriems buvo įteigta, kad jie yra gabūs (Brown ir kiti, 2000). Todėl geriau skatinti studentus tikėti savo galimybėmis, pastebi Steele. Kitame jo vadovaujamų grupės mokslinin-



9.9 PAVEIKSLAS
Neatsparumas stereotipams ir moterų bei vyrų matematikos testo rezultatai

Stevenas Spenceris, Claude Steele ir Diane Quinn (1999) pateikė vienodai gabiems vyrams ir moterims sunkų matematikos testą. Kai eksperimento dalyviams buvo įteigta, kad vyrų ir moterų rezultatai turėtų skirtis, moterys testą atliko blogiau nei vyrai. Kai stereotipo grėsmės neliko (pasakius, kad tikimasi vienodų rezultatų), moterys testą atliko taip pat sėkmingai, kaip ir vyrai.

kų eksperimente juodaodžiai studentai tinkamai reagavo į jų rašinių kritiką, kai jiems buvo pasakyta: „Nesivarginčiau, jei perskaitęs jūsų laišką nebūčiau susidaręs nuomonės, kad galite pasiekti aukštesnius standartus, kuriuos esu minėjęs" (Cohen ir kiti, 1999).

Tačiau kaip stereotipo grėsmė kenkia rezultatams? Vienas kelias – pažintinis. Stereotipo grėsmė išblaško dėmesį: pastangos, reikalingos stereotipui paneigti, reikalauja intensyvesnės protinės veiklos ir apsunkina įsiminimą (Croizet ir kiti, 2004; Schmader ir Johns, 2003; Steele ir kiti, 2002). Kitas poveikis – motyvacinis: dėl stereotipų grėsmės labiau bijomasi suklysti ir todėl gali būti sunkiau atlikti užduotis (Keller ir Dauenheimer, 2003; Seibt ir Foster, 2004), o stereotipo grėsmę lydintis psichologinis susijaudinimas gali pakenkti sudėtingų testų rezultatams (Ben-Zeev ir kiti, 2004; O'Brien ir Crandall, 2003). (Prisiminkime 8-ą skyrių „Grupės įtaka": kitų buvimo keliamas susijaudinimas dažnai pagerina lengvų užduočių rezultatus ir trukdo atlikti sunkias užduotis.)

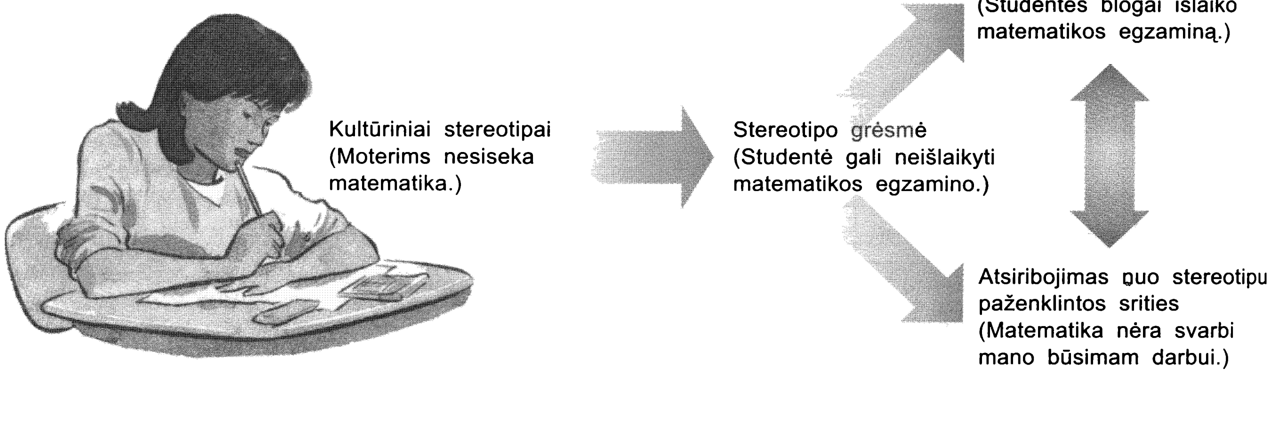
Jei neigiamo stereotipo grėsmė gali pakenkti rezultatams, tai gal *teigiami* stereotipai gali juos pagerinti? Margaret Shih, Toddas Pittinsky ir Nalini Ambady (1999) patvirtino šią galimybę. Kai azijiečių kilmės amerikietėms prieš atliekant matematikos testą buvo užduoti biografiniai klausimai, kurie siejosi su jų lytimi, rezultatai ryškiai pablogėjo (palyginti su kontroline grupe). Kai moterims buvo primintas jų azijietiškas tapatumas, rezultatai pagerėjo. Neigiami stereotipai trukdo siekti gerų rezultatų, o teigiami, atrodo, padeda.

Ar stereotipai paverčia žmonių sprendimus tendencingais?

Taip, stereotipai paverčia sprendimus tendencingais, tačiau čia yra ir teigiamas aspektas: *atskirus asmenis žmonės dažnai vertina palankiau nei grupes, kurioms jie priklauso* (Miller ir Felicio, 1990). Anne Locksley, Eugene Borgida ir Nancy Brekke pastebėjo, kad vertinant pažįstamą žmogų „stereotipai daro minimalų arba nedaro jokio poveikio nuomonei apie šį žmogų" (Bor-

9.10 PAVEIKSLAS
Stereotipo grėsmė

Neigiamo stereotipo keliama grėsmė gali pabloginti rezultatus ir paskatinti atsiriboti.

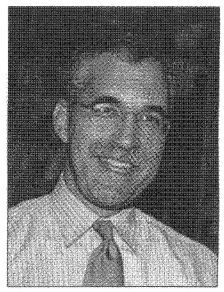


ką slepia moksliniai tyrimai

Claude Steele apie stereotipų grėsmę

XX a. devintojo dešimtmečio pabaigoje per vieną posėdį Mičigano universiteto komitete, kur buvo svarstomos įvairiausios universiteto problemos, pastebėjau įdomų dalyką: vienodais rezultatais išlaikę stojamuosius (SAT), mažumoms priklausantys studentai vėliau gaudavo blogesnius pažymius nei jų kolegos iš vyraujančios grupės. Netrukus Stevenas Spenceris, Joshua Aronsonas ir aš pastebėjome, kad tai yra nacionalinis reiškinys; jis buvo stebimas daugelyje aukštųjų mokyklų ir kitose grupėse, kur gebėjimams buvo priskiriami neigiami stereotipai, pavyzdžiui, moterų, studijuojančių aukštąją matematiką. Blogesnius mokymosi rezultatus lėmė ne grupių pasiruošimo skirtumas. Jie buvo būdingi visiems pasiruošimo lygiams (nustatomiems pagal SAT rezultatus).

Galiausiai mes atlikome laboratorinį tyrimą, suinteresuotai grupei pateikdami užduotį iš srities, kuri pagal galiojusius stereotipus jiems negalėjo sektis. Taip pat pastebėjome, kad nesėkmės galima išvengti, kai stereotipas, atliekant tą pačią užduotį, praranda aktualumą: kai pašalinama „stereotipų grėsmė" – taip mes galiausiai pavadinome šį reiškinį. Šie duomenys paskatino tyrinėti toliau: išsiaiškinti, kaip sumažinti stereotipų grėsmę ir neigiamą jos poveikį. Pamažu mes supratome du svarbius dalykus: pirma – gyvenimo aplinkybės turi didelę reikšmę psichikai ir antra – tokie aspektai, kaip amžius, rasė ir lytis, reikšmingai prisideda kuriant šias aplinkybes.



Claude Steele

gida ir kiti, 1981; Locksley ir kiti, 1980, 1982). Jie tai pastebėjo pateikę Minesotos universiteto studentams pramanus apie Nensės gyvenimo naujienas. Tariamų telefoninių pokalbių aprašymuose Nensė pasakojo draugei, kaip ji reagavo į tris skirtingas situacijas (pavyzdžiui, kai prie jos parduotuvėje kibo niekingas tipas). Vieniems studentams buvo pateikti pasakojimai, kur Nensė reagavo ryžtingai (liepė tam tipui pasitraukti), kitiems – kur ji buvo pasyvi (paprasčiausiai nekreipė dėmesio, kol žmogus nepasitraukė). O dar viena studentų grupė gavo tą pačią informaciją, tik tas asmuo buvo ne vardu Nensė, o Polas. Kitą dieną studentai prognozavo, kaip Nensė (arba Polas) elgsis kitose situacijose.

Ar tai, kad studentai žinojo asmens lytį, turėjo kokį nors poveikį jų prognozėms? Jokio. Tikėjimui, kad asmuo elgsis ryžtingai, darė įtaką tik tai, ką studentai sužinojo apie šį asmenį prieš dieną. Asmens lyties žinojimas netgi neturėjo jokio poveikio jų nuomonei apie vyriškumą ar moteriškumą. Lyčių stereotipai liko gulėti ant lentynos; studentai vertino Nensę ir Polą kaip žmones.

Šiuos duomenis galima paaiškinti prisiminus 3 skyriuje aprašytą svarbų principą. Turint 1) bendrąją (pagrindinę) informaciją apie grupę ir 2) trivialią, bet ryškią informaciją apie konkretų jos narį, ryškioji informacija paprastai užgožia bendrosios informacijos poveikį. Tai ypač būdinga, kai asmuo neatitinka tradicinio tos grupės nario įvaizdžio (Fein ir Hilton, 1992; Lord ir kiti, 1991). Pavyzdžiui, įsivaizduokite, kad jums pasako, kaip *dauguma* žmonių elgėsi dalyvaudami konformistiškumo tyrimo eksperimente, paskui jūs stebite

trumpą interviu su vienu iš tariamų eksperimento dalyvių. Ar reaguosite kaip tipiškas žiūrovas – pasikliausite tuo, ką išgirdote per interviu ir nekreipsite dėmesio į pagrindinę informaciją apie tai, kaip dauguma žmonių elgėsi iš tiesų?

Žmonės dažnai tiki tokiais stereotipais, tačiau nekreipia į juos dėmesio, kai gauna įtikinamą, bet klaidingą informaciją. Todėl dauguma tiki, kad „politikai yra sukčiai", bet „mūsų senatorius Džonsas yra doras". Nenuostabu, kad žmonės yra labai blogos nuomonės apie politikus, tačiau dažniausiai vėl išrenka tuos pačius.

Šie duomenys leidžia paaiškinti mįslę, aptartą skyriaus pradžioje. Žinome, kad lyties stereotipai yra 1) stiprūs, tačiau 2) menkai teveikia vertinant vyro ar moters darbą. Dabar matome, kodėl. Žmonės gali turėti stiprius lyties stereotipus, tačiau nekreipti į juos dėmesio vertindami konkretų asmenį.

Stiprūs stereotipai yra svarbūs

Tačiau *stiprūs* ir tariamai aktualūs stereotipai iš tiesų veikia mūsų nuomonę apie kitus (Krueger ir Rothbart, 1988). Kai Thomas Nelsonas, Monica Biernat ir Melvinas Manisas (1990) pateikė studentams įvertinti vyrų ir moterų ūgį nuotraukose, jie vyrus laikė aukštesniais net ir tada, kai jie ir moterys buvo vienodo ūgio, arba kai buvo pasakyta, kad šioje imtyje lytis neturi nieko bendra su ūgiu, ir net tada, kai už tikslumą buvo siūlomos piniginės premijos.

Vėlesniame tyrime Nelsonas, Michele Acker ir Manisas (1996) Mičigano universiteto studentams parodė kitų universiteto inžinerijos ir medicinos fakultetų studentų nuotraukas ir kiekvieno studento interesų aprašymus. Net kai buvo pasakyta, kad šioje imtyje yra vienodas vyrų ir moterų skaičius iš kiekvieno fakulteto, tas pats interesų aprašymas buvo dažniau priskiriamas medicinos fakulteto studentei, kai jis būdavo pridėtas prie moters nuotraukos. Tad netgi žinant, kad stiprus lyties stereotipas niekuo dėtas, jo galiai neįmanoma atsispirti.

Stereotipai aiškinimą ir prisiminimus paverčia šališkais

Stereotipų poveikis taip pat gali pasireikšti aiškinant įvykius, pastebi Davidas Dunningas ir Davidas Shermanas (1997). Jei žmonėms pasakoma: „Kai kam pasirodė, kad politiko pareiškimai buvo neteisingi", – jie pagalvos, kad politikas melavo. Jei pasakoma: „Kai kam pasirodė, kad fiziko teiginiai buvo neteisingi", – žmonės pagalvos, kad fizikas tik suklydo. Jei pasakoma, kad du žmonės susikivirčijo, dažniausiai padaroma išvada, jog įvyko muštynės, jei šie du žmonės yra miško darbininkai, tačiau jei besikivirčijantieji yra šeimyninio gyvenimo konsultantai, manoma, kad tai buvo tik žodžių dvikova. Moters rūpinimasis savo fizine būkle laikoma tuštybe, jei ji yra modelis, ir sąmoningumu – jei ji yra triatloninінkė. Po kurio laiko žmonės dažnai „atpažįsta" klaidingus įvykio aprašymus, kurie sutampa su jų stereotipiniu aiškinimu. Lygiai kaip kalėjimas veikia kalinius, daro išvadą Dunningas ir Shermanas, taip ir mūsų stereotipų „pažintinis kalėjimas" veikia mūsų įspūdžius.

Kartais susidarome nuomonę arba pradedame su kuo nors bendrauti remdamiesi beveik vien stereotipu. Tokiais atvejais galima labai tendencingai vertinti ir prisiminti žmones. Pavyzdžiui, Charlesas Bondas ir jo bendradarbiai (1988) pastebėjo, kad, pažinę savo pacientus baltieji psichiatrinių ligonių sanitarai vienodai dažnai užvelka tramdomuosius marškinius ir baltiesiems, ir juodaodžiams. Tačiau *guldomiems į ligoninę* juodaodžiams pacientams tramdomuosius marškinius jie užvilkdavo dažniau nei baltiesiems. Kaip matome, stereotipai turėjo įtakos.

Šitoks tendencingumas gali reikštis ir subtiliau. Johno Darley ir Pageto Grosso (1983) eksperimente Prinstono universiteto studentai žiūrėjo vaizdajuostę apie ketvirtokę mergaitę Haną. Ji buvo nufilmuota arba skurdžiame miesto kvartale, leidžiant suprasti, kad yra žemesnės klasės tėvų vaikas, arba prabangioje priemiesčio aplinkoje, darant užuominą, kad yra išsilavinusių žmonių dukra. Paprašytos atspėti Hanos gabumus, abi žiūrovų grupės nesivadovavo Hanos socialine kilme; kiekviena grupė Hanos gebėjimus įvertino pagal mergaitės lankomą klasę.

Kitiems studentams buvo parodyta ir antra vaizdajuostė, kurioje Hana laiko testą žodžiu ir per jį į vienus klausimus atsako teisingai, o į kitus – klaidingai. Tie, kurie buvo susipažinę su aukštesnei socialinei klasei priklausančia Hana, manė, kad mergaitės atsakymai rodo ją esant labai gabią, ir vėliau prisiminė, kad ji į daugumą klausimų atsakė teisingai; tie, kurie susipažino su Hana kaip žemesnio socialinio sluoksnio atstove, gabumus įvertino kaip menkesnius nei reikalautų jos klasė ir prisiminė, kad mergaitė neteisingai atsakė į daugiau nei pusę klausimų. Tačiau prisiminkime: abi grupės žiūrėjo *tą pačią* vaizdajuostę. Tad matome, jog tada, kai stereotipai ryškūs, o informacija apie asmenį dviprasmiška (ne taip, kaip Nensės ir Polo atveju), stereotipai gali *subtiliai* paversti sprendimus apie individus šališkais.

Ir galiausiai mes žmones vertiname griežčiau, kai jų elgesys griauna mūsų stereotipus (Bettencourt ir kiti, 1997). Moteris, subaranti tą, kuris bando užlįsti prieš ją eilėje prie kino teatro bilietų kasos („Prašau stoti į eilės galą"), atrodo ryžtingesnė už panašiai reaguojantį vyrą (Manis ir kiti, 1988). JAV Aukščiausiasis Teismas, kuriam padėjo psichologės Susan Fiske ir jos bendradarbių (1991) liudijimai, tokį stereotipų taikymą įžvelgė vienos didžiausių šalies apskaitos bendrovių *Price Waterhouse* politikoje, kai Ann Hopkins nebuvo paaukštinta į partneres. Iš 88 kandidatų į šį paaukštinimą Hopkins, vienintelė moteris, davė bendrovei didžiausią pelną ir visais požiūriais buvo darbšti bei tiksli. Kitais požiūriais jai reikėjo baigti „grožio mokyklos kursus", kur ji būtų išmokusi „moteriškiau vaikščioti, kalbėti ir rengtis...". Išnagrinėjęs šią bylą ir mokslinius darbus apie stereotipus, 1989 metais Aukščiausiasis Teismas nusprendė, kad skatinti vyrus, o ne moteris elgtis ryžtingai, reiškia veikti „atsižvelgiant į lytį":

> Mes posėdžiaujame ne todėl, kad nuspręstume, ar ponia Hopkins yra žavi, o kad išsiaiškintume, ar partneriai neigiamai reagavo į ją todėl, jog ponia Hopkins yra

> moteris ... Darbdavys, prieštaraujantis ryžtingumui moterų, kurių pareigos reikalauja šios savybės, uždaro moterį į nepakenčiamą užburtą ratą: ji netenka darbo, jei elgiasi ryžtingai, ir taip pat netenka darbo, jei šitaip nesielgia.

APIBENDRINIMAS
Kokios yra prietarų pasekmės?

- Vadovavimosi prietarais ir stereotipais padariniai gali būti svarbūs, ypač kai prietarai ir stereotipai būna giliai įsišakniję, kai sprendžiama apie nepažįstamus žmones ir kai daromi sprendimai, galiojantys visai grupei.
- Kai stereotipai įsitvirtina, jie dažniausiai palaiko patys save ir priešinasi pokyčiams. Jie sukuria savąją realybę per išsipildančias pranašystes.
- Prietarai taip pat gali pakenkti veiklos rezultatams, kai žmonės ima nuogąstauti, kad kiti juos vertins stereotipiškai.
- Stereotipai lemia, kaip mes suvokiame kitus žmones ir interpretuojame įvykius.

PS *Post scriptum:* ar galime sušvelninti prietarus?

Socialiniams psichologams geriau sekasi paaiškinti prietarus nei juos pašalinti. Kadangi prietarus lemia daugelis tarpusavyje susijusių veiksnių, juos išgyvendinti nėra paprasta. Tačiau galime tikėtis, kad atsiras būdų, kaip juos sušvelninti (apie tai kituose skyriuose): jei nevienoda socialinė padėtis skatina kurti prietarus, galime stengtis kurti santykius, grindžiamus bendradarbiavimu ir vienoda padėtimi. Jei prietarai dažnai pateisina diskriminaciją, galime reikalauti, kad nebūtų diskriminuojama. Jei socialinės institucijos palaiko prietarus, galime šią paramą panaikinti (pavyzdžiui, įtikinti žiniasklaidą, kad ji propaguotų rasinę santarvę). Jei išorinės grupės atrodo labiau nepanašios į mūsų vidinę grupę negu iš tiesų, galime pasistengti individualizuoti atskirus jų narius. Jei nesąmoningi prietarai skatina poelgius, dėl kurių jaučiame kaltę, šiuo kaltės jausmu galime pasinaudoti kaip paskata atsikratyti prietarais grįsto įpročio.

Nuo Antrojo pasaulinio karo pabaigos 1945 metais daugelis šių priešnuodžių buvo taikoma, ir rasiniai bei lyčių prietarai iš tiesų sumažėjo. Moksliniai socialinės psichologijos tyrimai taip pat padėjo pralaužti diskriminaciją. „Mes labai rizikavome liudydami Ann Hopkins naudai, dėl to nėra jokių abejonių“, – vėliau rašė Susan Fiske (1999).

> Kiek mums buvo žinoma, niekas iki tol diskriminacijos dėl lyties bylose nebuvo pritaikęs socialinės psichologijos mokslo žinių apie stereotipus. ... Jei mums pavyks, naujausius mokslinius stereotipų tyrimų duomenis galėsime iš apdulkėju-

siŲ žurnalų perkelti į molingus teisinių debatų apkasus, kur jie gali būti naudingi. Jei nepavyks, galime pakenkti klientei, apšmeižti socialinę psichologiją ir sugriauti mano kaip mokslininkės reputaciją. Tuokart negalėjau žinoti, kad liudijimas Aukščiausiajame Teisme bus sėkmingas.

Dabar telieka stebėti, ar per šį šimtmetį pažanga toliau plėtosis ar, kaip dažnai nutinka gyventojų skaičiaus augimo ir išteklių mažėjimo laikais, antagonizmas ir vėl prasiverš, tapdamas atviru priešiškumu.

10 Agresija: kai žeidžiame kitus

Nors atsargi Woody Alleno pranašystė, kad „XX a. dešimtajame dešimtmetyje žmonių grobimas taps dominuojančia socialinės sąveikos forma“, neišsipildė, prabėgę metai nebuvo ramūs. Galbūt rugsėjo 11-osios išpuolis buvo dramatiškiausias smurto aktas, tačiau ne jis nusinešė daugiausia žmonių gyvybių. Maždaug tuo pat metu per genčių karą Konge žuvo maždaug 3 milijonai žmonių. Dalis jų buvo užkapoti mačetėmis, kiti mirė iš bado ir nuo ligų, pabėgę nuo teroro iš savo kaimų (Sengupta, 2003). Kaimyninės Ruandos, kurioje per 1994 metų genocido vasarą buvo išžudyta maždaug 750 000 žmonių (tarp jų pusė tutsių genties), gyventojai žinojo apie žmogaus gebėjimą žudyti (Dutton ir kiti, 2005; Staub, 1999). Tai žinojo ir Sudano Darfuro srities gyventojai, kai jų šalies vyriausybė drauge su ginkluotosiomis pajėgomis iki 2005 metų pabaigos per teroro kampaniją nužudė daugiau kaip 400 000 žmonių, o 2,5 milijono išvarė iš namų.

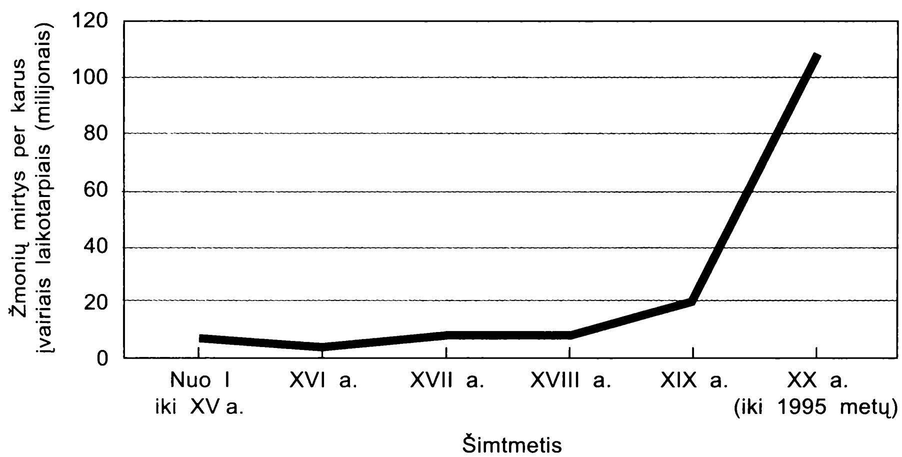
„Mūsų tarpusavio elgesys yra keisčiausias, labiausiai neprognozuojamas ir labiausiai nepaaiškinamas iš visų reiškinių, su kuriais esame priversti taikstytis. Visame pasaulyje žmonijai nėra nieko pavojingesnio už pačią žmoniją.“

Lewis Thomas (1981)

Šitokia neapykanta bei destrukcija nėra retenybė daugelyje Artimųjų Rytų bei Afrikos šalių. Visame pasaulyje ginklams bei kariuomenei kasdien išleidžiama daugiau nei du milijardai dolerių, už kuriuos būtų galima pamaitinti bei išlavinti milijonus skurstančiųjų ir saugoti juos supančią aplinką. Per pastarąjį šimtmetį įvyko maždaug 250 karų, per kuriuos žuvo 110 milijonų žmonių. Ši „mirusiųjų tauta“ savo skaičiumi viršija Prancūzijos, Belgijos, Olandijos, Danijos, Suomijos, Norvegijos ir Švedijos gyventojų skaičių kartu sudėjus (žr. 10.1 pav.). Šias aukas nusinešė ne tik karai, bet ir genocidas: pavyzdžiui, 1915–1923 metais Osmanų imperijos vykdytas genocidas prieš armėnus, 1937 metų 250 000 kinų skerdynės Nankinge, kai jie pasidavė japonų kariuomenei, 1971 metų Pakistano genocidas prieš Bangladešo gyventojus, nusinešęs tris milijonus gyvybių, ir 1,5 milijono Kambodžos gyventojų,

„Ar yra koks nors būdas apsaugoti žmoniją nuo karo grėsmės?“

Albertas Einsteinas, iš laiško Sigmundui Freudui, 1932



10.1 PAVEIKSLAS
Kruviniausias amžius

XX a. žmonija buvo labiausiai išsilavinusi ir labiausiai žudanti per visą istoriją (duomenys iš Renner, 1999). Sudėjus genocidų ir žmogaus sukeltų badmečių aukas, dėl „masinių riaušių“ žuvo maždaug 182 milijonai žmonių (White, 2000). Amžiaus pabaigoje tokių mirčių mažėjo (Human Security Centre, 2005).

„Kiekvienas pagamintas šautuvas, kiekvienas nuleistas į vandenis karo laivas, kiekviena iššauta raketa galiausiai reiškia vagystę iš tų, kurie badauja ir nebuvo pavalgydinti, ir iš tų, kurie šąla, bet nebuvo aprengti."
Prezidento Dwighto Eisenhowerio kalba, pasakyta Amerikos laikraščių redaktorių draugijai, 1953

nužudytų nuo 1975 metų prasidėjusio teroro laikais (Dutton ir kiti, 2005; Sternberg, 2003). Hitlerio vykdytas milijonų žydų genocidas, Stalino – milijonų rusų, Mao – milijonų kinų genocidas ir indėnų naikinimas Amerikoje nuo Kolumbo laikų iki pat XX a. yra nepaneigiami faktai, tad galime teigti, kad žiaurumo pilna visame pasaulyje.

Ar mes esame panašūs į mitologinį Minotaurą, kuris buvo pusiau žmogus, pusiau žvėris? Kaip pateisinti tą 1941 metų vidurvasario dieną, kai Lenkijos Jebwabne miestelėnai, makabriško smurto pagauti, išžudė savo miesto žydus, iš 1600 žydų palikdami tik tuziną gyvų (Gross, 2001)? Kaip paaiškinti šį polinkį kelti skausmą? Štai keturi šio skyriaus klausimai:

- Ar agresija nulemta biologiškai, ar mes jos išmokstame?
- Kokios aplinkybės skatina priešiškumo protrūkius?
- Ar žiniasklaida daro įtaką agresijai?
- Kaip galima sumažinti agresiją?

Tačiau iš pradžių turime paaiškinti agresijos sąvoką.

Kas yra agresija?

Žmogžudžių brolijos Šiaurės Indijoje nariai nuo 1550-jų iki 1850-jų pasmaugė daugiau nei du milijonus žmonių, tvirtindami, jog tai daro deivės Kali garbei. Tačiau žmonės vartoja terminą „agresyvus" ir veikliam prekybos darbuotojui apibūdinti. Socialiniai psichologai atskiria pasitikinčią, energingą, ryžtingą elgseną nuo tos, kuri sukelia skausmą, žaloja ar naikina. Pirmoji vadinama atkaklumu, antroji – agresija.

agresija (*aggression*) Fizinis ar žodinis poelgis, kuriuo siekiama kam nors sukelti skausmą.

5 skyriuje **agresiją** apibrėžėme kaip fizinį ar žodinį poelgį, kuriuo siekiama kam nors sukelti skausmą. Ši sąvoka neapima netyčinės žalos, pavyzdžiui, autoavarijų, susidūrimų šaligatvyje ir veiksmų, sukeliančių skausmą, kurio negalima išvengti padedant žmonėms, pavyzdžiui, dantų gydymo ar pagalbos savižudžiams. Šia sąvoka apibūdinami smūgiai į veidą ir spyriai, grasinimai ir užgauliojimai, netgi apkalbos ar pašaipos; eksperimentuose – tai galimybė rinktis, kokį skausmą suteikti kitam, pavyzdžiui, kokio stiprumo elektros smūgį skirti. Šia sąvoka apibūdiname ir turto niokojimą, melą ir kitokį elgesį, kurio tikslas – įskaudinti.

priešiškoji agresija (*hostile aggression*) Agresija, kurią sukelia pyktis ir kuri yra galutinis tikslas (dar vadinama emocine agresija).

instrumentinė agresija (*instrumental aggression*) Agresija, kuri yra priemonė kitam tikslui pasiekti.

Šis apibrėžimas apima dvi skirtingas agresyvumo rūšis. Žvėrių *socialinei* agresijai būdingas pykčio rodymas, ir *tyliajai* agresijai – aukos tykojimas. Socialinė ir tylioji agresija susijusi su skirtingomis smegenų sritimis. Žmonių pasaulyje psichologai skiria „priešiškąją" ir „instrumentinę" agresiją. **Priešiškąją agresiją** sukelia pyktis, jos tikslas – sužeisti. **Instrumentinė agresija** reiškia, kad siekimas sukelti skausmą yra tik priemonė kuriam nors kitam tikslui įgyvendinti.

Didžioji dalis terorizmo išpuolių yra instrumentinės agresijos išraiška. „Beveik visų savižudiškų terorizmo kampanijų bendras bruožas yra tas, kad jos turi konkretų nereliginį strateginį tikslą", – daro išvadą Robertas Pape (2003), išstudijavęs 1980–2001 metais savižudžių įvykdytus bombų sprogdinimus. Šis tikslas – „priversti liberalias demokratiškas valstybes išvesti karines pajėgas iš teritorijų, kurias teroristai laiko savo gimtine". Arie Kruglanskis ir Shira Fishman (2006) pastebi, kad terorizmo aktus retai įvykdo psichikos sutrikimų turintys žmonės. Vykstant konfliktams dažniausiai tai naudojama kaip strateginis ginklas.

Dauguma karų yra instrumentinė agresija. 2003 metais amerikiečių ir britų lyderiai Irako puolimą apibūdino ne kaip siekį žudyti irakiečius, bet kaip instrumentinį išlaisvinimo ir apsisaugojimo nuo numanomo masinio naikinimo ginklo veiksmą. Priešiškoji agresija yra „karšta"; instrumentinė agresija – „šalta".

Dauguma žmogžudysčių yra priešiškosios agresijos išraiška. Beveik pusės jų priežastis – ginčai, kitų – meilės trikampiai arba skandalai, paskatinti alkoholio ar narkotikų (Ash, 1999). Šios žmogžudystės yra impulsyvūs, emocingi veiksmai, ir tai paaiškina 110 šalių duomenys, kurie rodo, jog įvedus mirties bausmę žmogžudysčių nesumažėjo (Costanzo, 1998; Wilkes, 1987). Tačiau kai kurios žmogžudystės ir daugelis kitų smurtinių keršto bei seksualinės prievartos aktų yra instrumentinės agresijos padariniai (Felson, 2000). Po 1919 metų daugiau nei 1000 gaujų įvykdytų žmogžudysčių buvo šaltakraujiškai apskaičiuotos.

Kokios yra agresijos teorijos?

Analizuodami priešiškosios ir instrumentinės agresijos priežastis, socialiniai psichologai sutelkė dėmesį į tris pagrindines prielaidas: 1) egzistuoja biologiškai įsišaknijusios agresijos paskatos; 2) agresija yra natūrali reakcija į frustraciją; 3) agresijos išmokstama.

Agresija kaip biologinis reiškinys

Filosofai ginčijasi, ar žmogus iš prigimties yra nepiktybiškas, patenkintas „kilnus laukinis", ar gyvulys. Pirmasis požiūris, kurio laikėsi XVIII a. prancūzų filosofas Jeanas-Jacqueas Rousseau (1712–1778), dėl socialinių piktadarybių kaltina ne žmogaus prigimtį, o visuomenę. Antroji idėja, kuri siejama su anglų filosofu Thomasu Hobbesu (1588–1679), visuomenės įstatymus laiko būtinu žmogaus gyvuliškumo suvaržymo bei kontrolės įrankiu. XX a. „gyvuliškąjį" požiūrį – kad agresyvios paskatos yra įgimtos ir todėl neišvengiamos – palaikė Sigmundas Freudas Vienoje (Austrija) ir Konradas Lorenzas Vokietijoje.

Instinktų teorija ir evoliucinė psichologija

instinktyvus elgesys
(*instinctive behavior*)
Natūralus, neišmoktas elgesys, būdingas visiems tam tikros rūšies atstovams.

Freudas manė, kad žmonių agresyvumas kyla iš savinaikos impulso. Šis impulsas nukreipia primityvaus mirties poreikio (kuris yra „mirties instinktas") energiją į kitus žmones. Lorenzas, gyvūnų elgsenos ekspertas, agresyvumą laikė prisitaikymo, o ne savinaikos forma. Ir Freudas, ir Lorenzas laikėsi teorijos, kad agresyvioji energija yra **instinktyvi** (neišmokta ir universali). Jei šios energijos neišliesime, ji kaupsis tol, kol sprogs, arba kol atitinkamas stimulas jos „neišlaisvins".

Prielaida, kad agresija yra instinktas, nepasitvirtino, nes į tariamų žmogaus instinktų sąrašą palaipsniui buvo įtraukti beveik visi įmanomi žmonių poelgiai. 1924 metais Vienoje išleistoje socialinių mokslų knygų apžvalgoje buvo išvardyta beveik 6000 tariamų instinktų (Barash, 1979). Socialinių mokslų specialistai stengėsi *paaiškinti* socialinį poelgį jį *pavadindami*. Įsisąmoninimas suteikiant pavadinimą yra labai įdomus: „Kodėl avys laikosi krūvoje?" „Todėl, kad jas veikia bandos instinktas". „Iš kur jos žino, kad yra valdomos bandos instinkto?" „Pažiūrėkite į jas: jos visada laikosi krūvoje!"

Instinktų teorija taip pat nepajėgia paaiškinti skirtingų žmonių ir skirtingų kultūrų agresyvumo skirtumų. Kaip, remiantis žmogaus agresyvumo instinktu, paaiškinti, kuo taikingi irokėzai prieš įsiveržiant baltiesiems skiriasi nuo karingų irokėzų po baltųjų invazijos (Hornstein, 1976)? Nors *iš tiesų* biologiniai veiksniai daro įtaką agresyvumui, vis dėlto agresija nėra instinktyvus elgesys.

Tačiau mūsų tolimųjų protėvių agresyvumas kartais padėdavo prisitaikyti, pastebi evoliucinės psichologijos specialistai Davidas Bussas ir Toddas Shackelfordas (1997). Agresyviais veiksmais buvo stengiamasi apsirūpinti ištekliais, apsiginti nuo išpuolių, įbauginti arba pašalinti dėl patelių besivaržančius konkurentus ir atgrasyti partnerius nuo seksualinės neištikimybės. Kai kuriose ikiindustrinėse visuomenėse būti geru kariu reiškė užimti aukštesnę padėtį ir turėti geresnes reprodukcijos galimybes (Roach, 1998). Bussas ir Shackelfordas mano, kad agresija kaip prisitaikymo būdas leidžia paaiškinti palyginti didelį vyrų agresyvumą kitų vyrų atžvilgiu per visą žmonijos istoriją. „Tai nereiškia, ... jog vyrams būdingas „agresijos instinktas" – tam tikra užslopinta energija, kurios perteklius privalo būti išlaisvintas. Veikiau vyrai iš savo protėvių paveldėjo psichologinius mechanizmus", kurie padidina tikimybę, kad jų genai bus perduoti būsimoms kartoms.

Nervinių procesų įtaka

Kadangi agresyvus elgesys yra sudėtingas, smegenyse nėra vienintelio taško, kuris jį kontroliuotų. Tačiau mokslininkai atrado, kad ir žmonės, ir gyvūnai turi nervines sistemas, valdančias agresiją. Kai tyrimų metu šios smegenų sritys būdavo sužadinamos, agresyvumas padidėdavo, kai slopinamos – sumažėdavo. Taigi romius gyvūnus galima įsiutinti, o agresyvius – nuraminti.

Vieno eksperimento metu mokslininkai prie valdingos beždžionės smegenų srities, kuri reguliuoja agresiją, prijungė elektrodą. Mažesnioji beždžionė, kuriai buvo duotas šį elektrodą sužadinantis jungiklis, išmoko jį paspausti tuo metu, kai beždžionė tironė tapdavo grėsminga. Taip pat galima veikti ir žmogaus smegenis. Vienai moteriai neskausmingai elektra sužadinus atitinkamą smegenų žievės sritį, ji įsiuto ir trenkė į sieną savo gitarą, vos nepataikydama psichiatrui į galvą (Moyer, 1976, 1983).

Tad ar smurtauti linkusių žmonių smegenys yra nenormalios? Kad tai išsiaiškintų, Adrianas Raine ir jo bendradarbiai (1998, 2000) tyrė žmogžudžių smegenų aktyvumą ir matavo vyrų su asocialaus elgesio reguliavimo sutrikimais smegenų pilkosios masės kiekį. Jie nustatė, kad esant ramybės būsenos priekinės žmogžudžių smegenų žievės dalies, kuri slopina gilesnių agresyvumą reguliuojančių smegenų sričių darbą, aktyvumas buvo sumažėjęs 14 procentų (išskyrus tuos, kurie buvo patyrę tėvų prievartą), o vyrų su elgesio reguliavimo sutrikimais – 15 procentų. Kaip patvirtina kiti žmogžudžių ir mirties bausmės laukiančiųjų tyrimai, nenormalios smegenys gali sąlygoti nenormaliai agresyvią elgseną (Davidson ir kiti, 2000; Lewis, 1998; Pincus, 2001).

Genų įtaka

Paveldimumas daro įtaką nervų sistemos jautrumui agresijos ženklams. Jau seniai žinoma, jog galima išvesti agresyvias gyvūnų veisles. Kartais tai daroma praktiniais sumetimais (gaidžių, skirtų peštynėms, veislių išvedimas). Kartais tokios veislės išvedamos moksliniais tikslais. Suomių psichologė Kirsti Lagerspetz (1979) poravo tarpusavyje pačias agresyviausias ir pačias ramiausias baltąsias peles. Pakartojusi šią procedūrą daugiau kaip 26 kartoms, ji išvedė niršių ir ramių pelių rūšis.

Ir primatų, ir žmonių agresyvumas skiriasi (Asher, 1987; Olweus, 1979). Temperamentą, rodantį mūsų ūmumą ir reakciją, atsinešame ateidami į šį pasaulį. Vėliau jam daro įtaką simpatinės nervų sistemos reaktyvumas (Kagan, 1989). Kūdikystėje atsiskleidęs žmogaus temperamentas dažniausiai lieka nepakitęs (Larsen ir Diener, 1987; Wilson ir Matheny, 1986). Tas, kuris sulaukęs aštuonerių metų nėra agresyvus, greičiausiai nebus agresyvus ir sulaukęs keturiasdešimt aštuonerių (Huesmann ir kiti, 2003). Tapatūs dvyniai, apklausti atskirai, dažniau nei netapatūs vieningai patvirtins, kad jie „yra agresyvaus temperamento" arba kad jie įsivelia į peštynes (Rowe ir kiti, 1999; Rushton ir kiti, 1986). Jei vienas iš tapačių dvynių (tačiau tik vienas iš penkių netapačių), yra teistas, paprastai nusikalsta ir kitas (Raine, 1993).

Ilgalaikiai kelių šimtų Naujosios Zelandijos vaikų stebėjimai parodė, kad agresyvumas priklauso ir nuo geno, pakeičiančio nervinių impulsų perdavimo pusiausvyrą, ir nuo blogo suaugusiųjų elgesio su vaiku (Caspi ir kiti, 2002; Moffitt ir kiti, 2003). Vien tik „blogi" genai ar vien „bloga" aplinka nele-

mia, kad suaugęs žmogus bus agresyvus ar asocialus. Didesnė tikimybė, kad tokį geną turintis vaikas jautriau reaguos į blogą elgesį su juo. Prigimtis ir auklėjimas veikia vienas kitą.

Biocheminė įtaka

Biocheminė kraujo sudėtis taip pat veikia nervinį jautrumą agresijos skatinimui.

Alkoholis. Ir laboratoriniai eksperimentai, ir policijos duomenų suvestinės rodo, kad agresyvų elgesį gali išprovokuoti aplinka ir alkoholis (Bushman, 1993; Taylor ir Chermack, 1993; Testa, 2002). Atkreipkime dėmesį į šiuos faktus:

- Eksperimentai parodė, kad apsvaigę žmonės skiria stipresnį elektros šoką ir būna piktesni, jei tenka spręsti konfliktus (MacDonald ir kiti, 2000).
- 65 proc. žmogžudysčių ir 55 proc. buitinių muštynių įvykdė arba išprovokavo išgėrę ar narkotikais svaiginęsi asmenys (Amerikos psichologų asociacija, 1993).
- Jei šeimoje smurtaujantys alkoholikai pradeda gydytis ir nustoja gėrę, jie dažniausiai nustoja ir smurtauti (Murphy ir O'Farrell, 1996).

Alkoholis skatina agresyvumą, slopindamas savimonę, mažindamas gebėjimą įvertinti pasekmes. Žmonėms alkoholis asocijuojasi su agresija (Bartholow ir Heinz, 2006; Ito ir kiti, 1996; Steele ir Southwick, 1985). Alkoholis nuasmenina ir atpalaiduoja.

Testosteronas. Gyvūnus hormonai veikia kur kas stipriau nei žmones. Tačiau žmogaus agresyvumas koreliuoja su vyriškuoju lytiniu hormonu testosteronu. Pasvarstykime:

- Testosterono kiekį mažinantys vaistai gali slopinti smurtauti linkusių vyrų agresyvumą.
- Sulaukus 25 metų testosterono kiekis pradeda mažėti, nuo šio amžiaus ima mažėti ir padaromų smurtinių nusikaltimų skaičius.
- Kalinių, kurie buvo nuteisti už suplanuotus, o ne išprovokuotus nusikaltimus, testosterono lygis dažnai būna aukštesnis nei įvykdžiusių nesmurtinius nusikaltimus asmenų (Dabbs, 1992; Dabbs ir kiti, 1995, 1997, 2001).
- Paaugliai bei suaugę vyrai, kurių testosterono lygis aukštas, dažniau nusikalsta, dažniau vartoja narkotikus ir agresyviau reaguoja į provokacijas (Archer, 1991; Dabbs ir Morris, 1990; Olweus ir kiti, 1988).
- Turint ginklą kyla testosterono lygis. Kuo labiau jis pakyla, tuo priekabesnis žmogus tampa (Klinesmith ir kiti, 2006).

„Galėtume išvengti dviejų trečdalių visų nusikaltimų, paprasčiausiai užšaldydami visus fiziškai sveikus jaunus vyrus nuo 12 iki 28 metų amžiaus.“

David Lykken, *The Antisocial Personalities,* 1995 („Asocialios asmenybės“)

Testosteronas, sako Jamesas Dabbsas (2000), „yra maža molekulė, daranti didelį poveikį". Suleidus testosterono, žmogus akimirksniu netaps agresyvus, tačiau nedidelį testosterono kiekį turintys vyrai yra sunkiau išprovokuojami (Geen, 1998). Testosteronas veikia panašiai kaip maitinimo elementas: jam išsikrovus, viskas pastebimai sulėtėja.

Kai kurie prievartautojai, norėdami išsivaduoti iš šio potraukio ir sutrumpinti savo įkalinimo laiką, pageidavo, kad juos iškastruotų. Ar reikėtų patenkinti jų pageidavimą? Jei taip ir jei tai panaikintų galimybę jiems panašiai nusikalsti ateityje, ar reikėtų sutrumpinti šių nusikaltėlių įkalinimo laiką arba panaikinti bausmę?

Žemas serotonino lygis. Kitas veiksnys, sąlygojantis smurtą, yra neuromediatoriaus serotonino, kurį priima daugybė impulsus kontroliuojančių priekinių smegenų skilčių receptorių, trūkumas. Ir primatų, ir žmonių populiacijoje nusikalsti linkusiems vaikams ir suagusiesiems būdingas mažas serotonino kiekis (Bernhardt, 1997; Mehlman, 1994; Wright, 1995). Be to, sumažinus serotonino kiekį laboratorijos sąlygomis, paaštrėja žmonių reakcija į pasibjaurėjimą keliančius įvykius, ryžtingiau apsisprendžiama skirti elektros smūgį.

Biologijos ir elgesio sąveika. Svarbu atminti, kad ryšys tarp testosterono, serotonino ir elgsenos pasireiškia abiem kryptimis. Pavyzdžiui, testosteronas gali skatinti dominavimą bei agresiją, tačiau dominavimas arba agresyvumas taip pat kelia testosterono lygį (Mazur ir Booth, 1998). Po pasaulio futbolo čempionato arba po svarbių krepšinio rungtynių nugalėtojų komandos aistruolių testosterono lygis pakyla, o pralaimėjusiųjų – nukrinta (Bernhardt ir kiti, 1998). Nugalėtojų komandos aistruoliai švęsdami pergalę paprastai vartoja alkoholį. Tuo tikriausiai galima paaiškinti Kardifo universiteto mokslininkų teiginį, kad *nugalėtojų*, o ne pralaimėjusiųjų futbolo ir regbio komandų aistruoliai dažniau įvykdo užpuolimus (Sivarajasingham ir kiti, 2005).

Taigi nervų sistema, genai ir biocheminiai procesai lemia, kad kai kurie žmonės agresyviai reaguoja į konfliktus bei provokacijas. Tačiau ar agresyvumas yra tokia neatskiriama žmogaus prigimties dalis, kad neįmanoma būtų pasiekti taikos? Amerikos psichologų asociacija ir Tarptautinė psichologų taryba suvienijo kitas organizacijas, siekdamos, kad būtų pritarta pareiškimui dėl smurto, kurį parengė įvairių šalių mokslininkai (Adams, 1991): „Moksliškai klaidinga [sakyti, kad] karas ar bet koks kitas smurtinis žmonių elgesys yra genetiškai užprogramuotas [arba kad] karą sukelia „instinktai" ar kokia nors kita priežastis". Tad, kaip pamatysime, sumažinti žmonių agresyvumą galima.

Agresija kaip atsakas į frustraciją

Vakaras. Šilta. Dvi valandas mokėtės ir dabar, pavargę ir ištroškę, pasiskolinate iš draugo keletą monetų ir traukiate prie artimiausio gaivinamųjų gėrimų automato. Kai jis praryja monetas, beveik pajuntate burnoje šaltos, gaivinančios kolos skonį. Tačiau paspaudę mygtuką nieko neišgirstate. Vėl paspaudžiate. Po to paspaudžiate pinigų grąžinimo mygtuką. Dar kartą paspau-

džiate pasirinkto gėrimo mygtuką. Vis tiek nieko. Vis maigote mygtukus. Po to pradedate juos daužyti. Galiausiai – purtyti automatą. Nieko nepešę ir praradę pinigus kėblinate atgal prie mokslų. Ar jūsų kambario draugams reikėtų būti atsargesniems? Ar tikimybė, kad pasakysite ar padarysite ką nors užgaulaus, padidėjo?

frustracijos-agresijos teorija
(*frustration-aggression theory*)
Teorija, teigianti, kad frustracija skatina agresyvų elgesį.

frustracija
(*frustration*)
Trukdymas tikslingam elgesiui.

Viena pirmųjų psichologinių agresijos teorijų, populiarioji **frustracijos-agresijos teorija**, atsakytų, kad taip. „Frustracija visada veda į kokį nors agresyvumą“, – teigia Johnas Dollardas ir jo bendradarbiai (1939, p. 1). **Frustraciją** gali sukelti bet kas (pavyzdžiui, blogai veikiantis automatas), kas mums trukdo pasiekti tikslą. Frustracija stiprėja, kai noras pasiekti tikslą labai tvirtas, kai tikimės atpildo ir kai yra visiškas slopinimas. Apklausdami britus, keltu vykusius į Prancūziją, Rupertas Brownas ir jo bendradarbiai (2001) pastebėjo, kad tą dieną, kai prancūzų žvejybos laivai blokavo uostą, trukdydami britų kelionei, agresyviai nusiteikusių keleivių buvo kur kas daugiau. Kai keleiviams buvo sutrukdyta pasiekti tikslą, jie ėmė dažniau (tarsi karikatūrų herojai) pritarti prancūzo, išpylusio kavą, įžeidinėjimui.

perkėlimas
(*displacement*)
Agresijos nukreipimas į objektą, kuris nėra frustracijos šaltinis. Apskritai naujasis taikinys kelia mažesnę grėsmę arba yra labiau priimtinas socialiai.

Kaip matome 10.2 pav., agresija nebūtinai išsilies kaip atsakas į provokaciją. Kerštingumą išmokstame nuslopinti, ypač žinodami, kad kiti gali tam nepritarti arba už tai nubausti, ir savo neigiamas emocijas *nukreipiame* į saugesnius taikinius. **Perkėlimą** iliustruoja seniai žinoma istorija apie vyriškį, kuris, pažemintas viršininko, išplūsta žmoną, apšaukia sūnų, įspiria šuniui, o šis įkanda laiškanešiui (kuris eina namo ir iškeikia savo žmoną). Tačiau eksperimentuose ir realiame gyvenime agresija pasireiškia tada, kai taikinys yra panašus į jos kurstytoją ir truputį erzina (Marcus-Newhall ir kiti, 2000; Miller ir kiti, 2003; Pedersen ir kiti, 2000). Kai žmogus slopina pyktį, išprovokuotą ankstesnės situacijos, net trivialus įžeidimas, toks, į kurį normaliomis aplinkybėmis nė dėmesio nekreiptų, gali išprovokuoti emocinį sprogimą (gal kada nors apšaukėte kambario draugą po to, kai sugedęs automatas surijo jūsų pinigus ir nedavė pageidautos prekės).

Vieno eksperimento metu Eduardo Vasquezas su kolegomis (2005) provokavo keletą Pietų Kalifornijos universiteto studentų, supeikdami jų anag-

10.2 PAVEIKSLAS
Klasikinė frustracijos-agresijos teorija

Frustracija yra motyvas agresyviai elgtis. Bausmės baimė arba nepritarimas agresijai, nukreiptai į frustracijos šaltinį, gali priversti nukreipti agresiją į kitą taikinį ar netgi į save. *Šaltiniai*: Dollard ir kiti, 1939; Miller, 1941.



ramų sprendimo testo rezultatus. Netrukus po to šie studentai turėdavo nustatyti, kiek laiko kitas tariamas studentas atlikdamas užduotį turi laikyti ranką geliančiai šaltame vandenyje. Jei šis tariamas studentas dar ir nestipriai įžeisdavo, jis būdavo baudžiamas stipriau, liepiant laikyti ranką šaltame vandenyje ilgiau, bet šitaip nesielgdavo provokacijos nepatyrę studentai. Vasquezas pažymi, kad agresijos perkėlimas padeda suprasti, kodėl išprovokuotas ir dar pyktį jaučiantis asmuo gali į švelnų užgauliojimą reaguoti įsiūčiu, o į partnerio kritiką – žiauria prievarta.

Politikos apžvalgininkai pastebi, kad visiškai suprantamas didžiulis amerikiečių pasipiktinimas rugsėjo 11-osios įvykiais sustiprino ryžtą užpulti Iraką. Amerikiečiai ieškojo, kur išlieti savo pyktį, ir surado objektą – tironą Saddamą Husseiną, kuris kažkada buvo jų sąjungininkas. „Tikroji šio karo priežastis, – pastebėjo Thomas Friedmanas (2003), – buvo ta, kad po rugsėjo 11-osios Amerika turėjo kam nors arabų musulmonų pasaulyje suduoti smūgį... Mes smogėme Saddamui dėl labai paprastos priežasties: galėjome tai padaryti ir dėl to, kad jis šito nusipelnė, ir dėl to, kad jis buvo centrinė šio pasaulio figūra.“ Karo šalininkas viceprezidentas Richardas Cheney (2003), atrodo, sutinka su šiuo teiginiu. Paklaustas, kodėl dauguma kitų pasaulio šalių nepritarė invazijai, jis atsakė: „Jos nepatyrė rugsėjo 11-osios“.

Patikslinta frustracijos-agresijos teorija

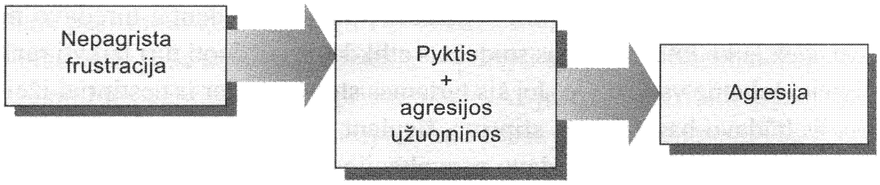
Frustracijos-agresijos teorijos laboratoriniai tyrimai davė prieštaringus rezultatus: kartais frustracija sustiprindavo agresyvumą, o kartais ne. Pavyzdžiui, jei frustracija suvokiama – taip buvo vieno eksperimento metu, kai dalyvis trukdė grupei spręsti problemas, nes blogai veikė jo klausos aparatas (o ne dėl savo neatidumo) – tada ji sukelia ne agresiją, o susierzinimą (Burnstein ir Worchel, 1962).

Leonardas Berkowitzas (1978, 1989) suprato, kad ankstesnėje teorijoje per daug sureikšmintas frustracijos ir agresijos ryšys, todėl jis šią teoriją pakoregavo. Berkowitzas sukūrė teoriją, kad frustracija sukelia *pyktį* – emocinį nusiteikimą agresyviam poelgiui. Pyktis kyla tada, kai žmogus, sukėlęs frustraciją, galėjo pasielgti ir kitaip (Averill, 1983; Weiner, 1981). Užvaldytas emocijų žmogus ypač linkęs pratrūkti, kai yra stimuliuojamas agresyvių užuominų (žr. 10.3 pav.). Kartais agresija gali pratrūkti ir nesant jokių papildomų agresyvių dirgiklių. Tačiau, kaip pamatysime, su agresija susiję dirgikliai stiprina agresyvumą (Carlson ir kiti, 1990).

Atkreipkite dėmesį į tai, kad *frustracijos-agresijos teorija* skirta paaiškinti priešiškąjį, o ne instrumentinę agresiją.

Teroristai supranta, kad jų veiksmai sukelia pyktį. Socialiniai psichologai Clarkas McCauley (2004) ir Richardas Wagneris (2006) pastebi, kad kartais teroristų tikslas būna įvykdyti tokį aktą, kuris priverstų stiprų įpykusį priešą pernelyg griežtai reaguoti, o tai gali pasitarnauti teroristų interesams.

Frustracija gali būti nesusijusi su deprivacija. Tie, kurie patiria didžiulę seksualinę frustraciją, tikriausiai nesusilaiko nuo lytinių santykių. Didžiausią ekonominį nusivylimą patiriantys žmonės tikriausiai nėra Afrikos lūšnų



10.3 PAVEIKSLAS Supaprastinta Leonardo Berkowitzo patikslintos frustracijos-agresijos teorijos santrauka

skurdžiai. Kai XX a. ketvirtajame dešimtmetyje Ameriką apėmė ekonominė depresija, vyravo skurdas, bet smurtinių nusikaltimų buvo nedaug. Savižudžiai bombų sprogdintojai palestiniečiai taip pat nebuvo labiausiai nuskriausti tarp savo tautiečių. Kaip ir Šiaurės Airijos kariuomenė (IRA), Italijos raudonosios brigados ar Vokietijos Bader-Meinhofo grupuotė, dauguma šių žmonių priklausė vidurinei klasei (Krueger ir Maleckova, 2003; Pettigrew, 2003). Taip pat ir rugsėjo 11-osios teroristai buvo tikri profesionalai ir daug keliavę po pasaulį. Kolektyvinis pažeminimas bei antagonizmas kur kas labiau skatina terorizmą nei skurdas. Kaip 1969 metais pastebėjo Nacionalinė smurto priežasčių ir prevencijos komisija, ekonominė pažanga gali padidinti frustraciją ir eskaluoti smurtą. Sparčiai modernėjančiose šalyse plečiantis urbanizacijai išauga gyventojų raštingumas, pradedama geriau suvokti materialias galimybes. Bet kadangi materialinė gerovė kyla lėtai, didėjantis atotrūkis tarp norų ir galimybių didina frustraciją. Nors skurdas sumažėja, frustracija ir politinio pobūdžio agresyvumas gali didėti (Feierabend ir Feierabend, 1968, 1972).

„Blogis kantriai kenčiamas, kol manoma, kad jis neišvengiamas, tačiau jis gali tapti nepakenčiamu, kai pasiūloma, kaip galima būtų jo išvengti."
Alexis de Tocqueville, 1856

Svarbiausia ne tai, kad skurdas ir socialinė neteisybė nesusiję su socialiniais neramumais, o tai, kad *frustraciją sukelia atotrūkis tarp lūkesčių ir galimybių*. Kai pasiekimai sutampa su lūkesčiais ir kai pajamos leidžia įgyvendinti troškimus, žmonės patiria ne frustraciją, o pasitenkinimą (Solberg ir kiti, 2002).

Santykinė deprivacija

Kai lyginame save su kitais, emocijos dažnai būna sudėtingos. Darbininkų gerovės pojūtis priklauso nuo to, ar jų atlyginimas yra pakankamas, palyginti su kitų, dirbančių panašų darbą (Yuchtman, 1976). Padidinus atlyginimą policininkams, galima kuriam laikui pakelti jų, tačiau palaužti gaisrininkų dvasią.

santykinė deprivacija (*relative deprivation*) Asmens suvokimas, kad jis yra mažiau pasiturintis, lyginant su kitais.

Tokie jausmai, vadinami **santykine deprivacija**, paaiškina, kodėl pasitenkinimas gyvenimu dažnai būna mažesnis ir kodėl nusikalstamumas būdingas toms bendruomenėms ir šalims, kuriose didelė socialinė nelygybė (Hagerty, 2000; Kawachi ir kiti, 1999). Jis taip pat paaiškina, kodėl Rytų vokiečiai sukilo prieš komunistinį režimą: jų gyvenimo lygis buvo aukštesnis nei kai kuriose Vakarų Europos valstybėse, tačiau daug žemesnis nei kaimynų Vakarų vokiečių (Baron ir kiti, 1992).

Terminą *santykinė deprivacija* sukūrė mokslininkai, tyrę Amerikos kareivių gyvenimą Antrojo pasaulinio karo metais (Merton ir Kitt, 1950; Stouffer ir kiti, 1949). Ironiška, kad tarnavusieji karinėse oro pajėgose išgyveno *didesnę* frustraciją dėl paaukštinimo tempų nei tarnavusieji karo policijoje, kurie paaukštinimo laukdavo ilgiau. Karinėse oro pajėgose paaukštinimo buvo sulaukiama greitai, ir dauguma kariškių tikriausiai laikė save geresniais nei vidutinis (šališkas palankumas sau). Todėl jų pretenzijos pranoko pasiekimus. Koks to rezultatas? Frustracija.

Vienas iš galimų šitokios frustracijos šaltinių yra televizijos programose bei reklamoje vaizduojama prabanga. Kultūrose, kuriose televizoriai labai paplitę, televizija padeda absoliučią deprivaciją (neturėjimą to, ką turi kiti) paversti santykine deprivacija (kai jaučiamasi skurdesniu). Karen Hennigan ir jos bendradarbiai (1982) analizavo nusikalstamumą Amerikos miestuose tuo metu, kai atsirado televizija. 34 miestuose, kuriuose 1951 metais plačiai paplito televizija, vagysčių (pavyzdžiui, dviračių ir daiktų iš parduotuvių lentynų) skaičius pastebimai šoktelėjo. Kituose 34 miestuose, kuriuose dėl vyriausybės įsikišimo televizijos įvedimas buvo atidėtas iki 1955 metų, panašus vagysčių šuolis įvyko 1955 metais.

„Namas gali būti didelis arba mažas; kol aplinkiniai namai yra tokie pat maži, savasis patenkina visus gyvenamojo būsto reikalavimus. Tačiau jei šalia mažo namo iškyla rūmai, jis iš mažo namo virsta lūšnele.“

Karl Marx

„Moters nepasitenkinimas auga proporcingai jos evoliucijai.“

Elizabeth Cady Stanton, 1815–1902, Amerikos sufražistė

Agresija kaip išmokta socialinė elgsena

Agresijos teorijose, grindžiamose instinktais ir frustracija, daroma prielaida, kad smurtą skatina emocijos, kurios „stumia“ agresyvumą iš vidaus. Socialinės psichologijos specialistai tvirtina, kad išmokimas taip pat paskatina agresyvų elgesį.

Agresijos nauda

Iš savo patyrimo ir stebėjimų žinome, kad būti agresyviam dažnai apsimoka. Eksperimentų metu romūs gyvūnai buvo paversti nuožmiais peštukais. Antra vertus, dideli pralaimėjimai gimdo nuolankumą (Ginsburg ir Allee, 1942; Kahn, 1951; Scott ir Marston, 1953).

Galima išmokti naudotis agresyvumu. Vaikas, savo agresyviais veiksmais sėkmingai gąsdinantis kitus vaikus, greičiausiai taps vis agresyvesnis (Patterson ir kiti, 1967). Agresyvūs ledo ritulio žaidėjai – tie, kurie dažniausiai už šiurkštų žaidimą šalinami iš aikštelės – įmuša daugiau įvarčių nei neagresyvūs (McCarthy ir Kelly, 1978a, 1978b). Ledo ritulį žaidžiantys Kanados paaugliai, kurių tėvai pritaria fiziškai agresyviam žaidimui, demonstruoja agresyviausią žaidimo stilių (Ennis ir Zanna, 1991). Šiais atvejais agresija yra instrumentinė, nes ji padeda sulaukti tam tikro atpildo.

Tą patį galime pasakyti ir apie teroristinius veiksmus, kurie valdžios neturintiems žmonėms padeda atkreipti visuomenės dėmesį. „Nužudęs vieną, išgąsdinsi tūkstantį“, – sako senovės kinų patarlė. Margaret Thatcher teigė,

kad negavęs „viešumo deguonies“, terorizmas, be abejonės, susilpnėtų. Tokią išvadą daro ir Jeffrey Rubinas (1986). Tai primena XX a. aštuntojo dešimtmečio incidentus, kai nuogi žiūrovai kelioms sekundėms išbėgdavo į futbolo aikštę, kad juos parodytų televizija. Kai televizijos kanalai nustojo juos rodyti, šis reiškinys išnyko.

Išmokimas stebint

socialinio išmokimo teorija (*social learning theory*) Teorija, teigianti, kad socialinės elgsenos išmokstame stebėdami, pamėgdžiodami, sulaukdami paskatinimo ir bausmės.

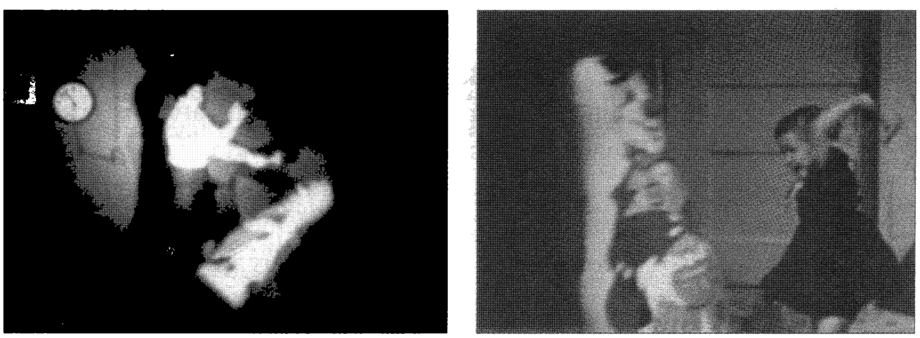
Albertas Bandura (1997) pasiūlė **socialinio** agresijos **išmokimo** teoriją. Jis mano, kad mes išmokstame agresyvumo ne tik patirdami jo naudą, bet ir stebėdami kitus. Kaip ir daugelį kitų socialinių poelgių, agresyvumą išsiugdome stebėdami kitų veiksmus bei agresyvaus elgesio pasekmes.

Įsivaizduokite tokią vieno Banduros eksperimento (Bandura ir kiti, 1961) situaciją. Stenfordo vaikų lopšelyje vaikui duodama įdomi kūrybinė užduotis. Kitame kambario gale sudėti alaviniai kareivėliai, medinis plaktukas ir didžiulė pripučiama lėlė. Ten sėdi suaugusi moteris. Kiek pažaidusi su alaviniais kareivėliais, moteris pakyla ir dešimt minučių talžo pripučiamą lėlę. Ji daužo lėlę mediniu plaktuku, spardo ją, mėto ir šaukia: „Trenk jai į nosį... Partrenk ant žemės... spirk.“

Baigus stebėti šį pykčio protrūkį vaikas nuvedamas į kitą kambarį, kuriame yra daug labai įdomių žaislų. Tačiau po dviejų minučių tyrėja nutraukia vaiko žaidimą, paaiškindama, kad čia yra jos geriausi žaislai ir ji turi „palikti juos kitiems vaikams“. Nusivylęs vaikas keliauja į trečią kambarį, kuriame yra įvairių žaislų, skirtų agresyviems ir neagresyviems žaidimams. Du iš šių žaislų yra pripučiama lėlė bei medinis plaktukas.

Vaikai, kurie nebuvo matę suaugusiojo agresyvumo, retai kada patys pradėdavo žaisti ar kalbėti agresyviai. Nors ir nusivylę, jie vis tiek žaisdavo ramiai. Tie, kurie matė suaugusiojo agresiją, daug dažniau paimdavo medinį plaktuką ir talžydavo lėlę. Stebėdami suaugusiųjų agresyvumą vaikai pradėdavo mažiau varžytis. Be to, jie dažnai mėgdžiodavo suaugusiojo veiksmus ir kartodavo jo žodžius. Taigi vaikai išmokdavo elgtis agresyviai.

Bandura (1979) mano, kad kasdieniame gyvenime su agresija susiduriame šeimoje, subkultūroje ir žiniasklaidoje.



Žinomo Banduros eksperimento metu vaikai, stebėję suaugusio žmogaus agresiją, nukreiptą prieš lėlę Bobo, buvo linkę pakartoti matytą agresiją.

Šeima. Agresyvių vaikų tėvai dažnai baudžia vaikus fiziškai ir drausmina juos šaukdami bei mušdami (Patterson ir kiti, 1982). Dažnai šie tėvai vaikystėje irgi buvo baudžiami fiziškai (Bandura ir Walters, 1959; Straus ir Gelles, 1980). Nors dauguma skriaudžiamų vaikų netampa nusikaltėliais ar fizines bausmes taikančiais tėvais, 30 procentų jų vėliau šiurkščiai elgdavosi su savo vaikais – keturis kartus dažniau nei vidutiniškai (Kaufman ir Zigler, 1987; Widom, 1989). Smurtas dažnai gimdo smurtą.

Kad polinkis į smurtą priklauso nuo šeimos, parodo tos kultūros bei šeimos, kuriose nėra vieno iš tėvų (Triandis, 1994). Davidas Lykkenas (2000) apskaičiavo, kad be tėvo augantys vaikai patiria septynis kartus daugiau šiurkštumo, jie dažniau šalinami iš mokyklos, pabėga iš namų, tampa tėvais paauglystėje ir įvykdo smurtinius nusikaltimus. Vieno iš tėvų (dažniausiai tėvo) nebuvimo sąsaja su polinkiu smurtauti pastebima įvairiose rasėse, skirtingas pajamas gaunančiose, skirtingo išsilavinimo ir skirtingose vietose gyvenančiose šeimose (Staub, 1996; Zill, 1988). Be to, vieno britų ilgalaikio tyrimo, kai 33 metus nuo pat gimimo buvo stebima daugiau nei 10 000 vaikų, rezultatai parodė, kad rizika, jog vaikai kels problemų, padidėdavo po tėvų skyrybų (Cherlin ir kiti, 1998).

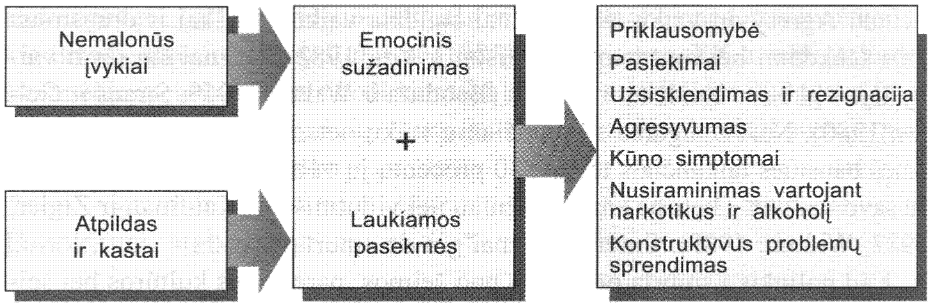
Esmė ne ta, kad šeimų, kuriose nėra tėvo, vaikai labiau linkę nusikalsti ar smurtauti (globojami rūpestingos motinos ir giminių, dauguma tokių vaikų sėkmingai bręsta). To negalima aiškinti tik tėvo nebuvimu. Paprasčiausiai, kai nėra tėvo, rizika, kad vaikas pradės smurtauti, yra didesnė.

Kultūra. Už namų sienų taip pat randame smurto pavyzdžių. Bendruomenėse, kuriose žavimasi „mačo“ įvaizdžiu, agresyvumas lengvai perduodamas iš kartos į kartą (Cartwright, 1975; Short, 1969). Pavyzdžiui, smurtavimu pasižyminčių paauglių gaujų jaunesnieji nariai agresyvumo pavyzdžius gauna iš vyresniųjų. Visiems Čikagos paaugliams tikimybė, kad ims smurtauti, yra vienoda, tačiau jei paauglys matė, kaip naudojamas ginklas, ši tikimybė padidėja dvigubai (Bingenheimer ir kiti, 2005).

Įtakos turi ir kitos priežastys. Parodykite socialiniams psichologams žmogų iš ekonomiškai silpnos nedemokratinės šalies, kurioje vyrauja didelė ekonominė nelygybė, kurioje vyrai rengiami karui ir kuri šiuo metu kariauja, ir jie jums parodys žmogų, nusiteikusį pritarti agresyviam elgesiui (Bond, 2003).

Richardas Nisbettas (1990, 1993) ir Dovas Cohenas (1996, 1998) tyrinėjo subkultūros poveikį. Jie rašo, kad draugiški Jungtinių Valstijų baltieji, apsigyvenę Naujosios Anglijos ir Vidurio Atlanto regionuose, sukūrė kitokią kultūrą nei labiau į Pietus apsigyvenę pagyrūnai ir garbėtroškos baltieji (daugelis jų – tolimi mano škotų ir airių kilmės giminaičiai). Pirmieji buvo žemdirbiai ir amatininkai; antrieji – agresyvesni: medžiotojai ir gyvulių augintojai. Iki šių dienų Amerikos miestuose, kuriuose gyvena pietiečiai, baltaodžių įvykdomų žmogžudysčių skaičius didesnis nei ten, kur gyvena šiauriečiai.

Agresija kaip reakcijos forma įtvirtinama tiek per asmeninę patirtį, tiek stebint aplinką. Tačiau kada pasireiškia agresija? Bandura (1979) įrodinėjo, kad



10.4 PAVEIKSLAS
Socialinio išmokimo požiūris į agresiją
Emocinis susijaudinimas, likęs patyrus ką nors pasibjaurėtina, skatina agresyvumą. Ar agresyvumas ar kas nors panašaus iš tiesų pasireikš, priklauso nuo to, kokių pasekmių išmokome tikėtis.
Šaltinis: Bandura, 1979, 1997.

agresyvius veiksmus skatina įvairūs nemalonūs patyrimai – frustracija, skausmas, įžeidimai (žr. 10.4 pav.). Tokie potyriai sujaudrina. Tačiau ar pasielgsime agresyviai, priklauso nuo pasekmių, kurių tikimės. Agresija labiau tikėtina, kai esame susijaudrinę ir kai elgtis agresyviai atrodo saugu arba naudinga.

APIBENDRINIMAS
Kokios yra agresijos teorijos?

- Žinomos dvi agresijos formos: *priešiškoji agresija*, kylanti iš tokių emocijų kaip pyktis ir skirta įskaudinti, ir *instrumentinė agresija*, naudojama siekiant kito kokio nors tikslo.
- Yra trys plačios agresijos teorijos. *Instinktų* teorija, kuri dažniausiai siejama su Sigmundu Freudu ir Konradu Lorenzu, teigia, kad agresyvi energija kaupiasi panašiai kaip vanduo užtvankoje. Turimi duomenys nelabai patvirtina šį požiūrį, tačiau žinoma, kad agresyvumas priklauso nuo paveldimumo, cheminės kraujo sudėties ir smegenų funkcijų.
- Antroji teorija teigia, kad pyktį bei priešiškumą sukelia *frustracija*. Agresyvios užuominos didina pyktį ir gali išprovokuoti agresiją. Frustracija patiriama ne todėl, kad jaučiame deprivaciją, o dėl atotrūkio tarp lūkesčių ir realios padėties.
- *Socialinio išmokimo* teorija agresyvumą traktuoja kaip išmoktą elgseną. Remdamiesi asmenine patirtimi ir stebėdami kitus padarome išvadą, kad agresyvumas gali būti naudingas. Socialinis išmokimas lemia šeimos, subkultūros ir žiniasklaidos įtaką agresijai.

Kas lemia agresyvumą?

Kokiomis sąlygomis elgiamės agresyviai? Išnagrinėjome keletą agresijos teorijų. Dabar nuodugniau analizuosime, kaip agresiją veikia nemalonūs įvykiai, sužadinimas, žiniasklaida ir grupės kontekstas.

Nemalonūs įvykiai

Agresyvumą dažnai paskatina koks nors nemalonus patyrimas: skausmas, karštis, užpuolimas, ar grūstis.

Skausmas

Nathanas Azrinas (1967) atliko eksperimentus su žiurkėmis narve, kurio grotomis būdavo paleidžiama elektros srovė. Azrinas norėjo sužinoti, ar page-

rės žiurkių santykiai nutraukus elektros smūgius į jų kojas. Jis planavo skirti smūgį, o žiurkėms priartėjus vienai prie kitos, jį nutraukti. Didelei mokslininko nuostabai eksperimento nepavyko atlikti. Vos pajutusios skausmą žiurkės puldavo viena kitą, nespėjus išjungti elektros srovės. Juo stipresnis būdavo elektros smūgis (ir skausmas), juo įnirtingesni būdavo išpuoliai.

Šiandieninės etikos rekomendacijos riboja skausmingų dirgiklių naudojimą tyrimuose.

Ar tai galioja tik žiurkėms? Mokslininkai pastebėjo, kad daugelio rūšių gyvūnai vieni kitiems yra žiaurūs tiek, kiek patys patiria žiaurumo. Kaip aiškino Azrinas (1967), į skausmą išpuoliu reagavo

> daugybės veislių žiurkės. Vėliau pastebėjome, kad elektros smūgis sužadindavo agresiją, kai poromis būdavo kartu tam tikrų rūšių pelės, žiurkėnai, oposumai, meškėnai, mažosios beždžionės, lapės, nutrijos, katės, vėžliai, voverės, šeškai, raudonosios voverės, bantamų veislės gaidžiai, aligatoriai, vėžiai, amfibijos ir kelių rūšių gyvatės, tarp jų smaugliai, barškuolės, rudosios žiurkinės gyvatės, varinės ir juodosios. Elektros smūgis sukeldavo agresiją daugybei skirtingų gyvūnų. Visi, kurie į elektros smūgį reaguodavo priešiškai, puldavo greitai ir nuosekliai, tarsi pagal komandą – lygiai taip pat, kaip ir žiurkės.

Gyvūnai per daug nesirinko savo aukų. Jie puldavo savo ar kitos rūšies gyvūnus, skudurines lėles ar netgi teniso kamuoliukus.

Mokslininkai taip pat kaitaliojo skausmo šaltinį. Jie pastebėjo, kad išpuolius skatina ne tik dirginimas elektra, bet ir karštis bei „psichologinis skausmas“ – pavyzdžiui, tokios pat reakcijos sulaukiama nepalesinus alkanų balandžių, kurie įpratę gauti grūdų, kai snapu baksteli į diską. Kaip žinome, šis „psichologinis skausmas“ dar vadinamas frustracija.

Skausmas ir žmonėms žadina agresyvumą. Daugelis iš mūsų galime prisiminti panašiai jautęsi, kai susimušėme kojos pirštą ar kai skaudėjo galvą. Leonardas Berkowitzas ir jo kolegos tai pademonstravo paprašę vienos grupės Viskonsino universiteto studentų laikyti ranką drungname, o kitos grupės – geliančiai šaltame vandenyje. Studentai, kurie laikė panardinę ranką į šaltą vandenį, buvo labiau suirzę ir labiau linkę dirginti kitą žmogų stipriu nemaloniu garsu. Atsižvelgdamas į šiuos rezultatus, Berkowitzas (1983, 1989, 1998) iškėlė mintį, kad ne frustracija, o nemalonus dirgiklis yra pagrindinis agresyvaus elgesio stimuliatorius. Frustracija, be abejonės, nėra malonus jausmas. Tačiau bet koks nepasitenkinimą keliantis įvykis – neišsipildžiusi viltis, įžeidimas ar fizinis skausmas – gali sukelti emocinį protrūkį. Net depresinė būsena padidina priešiško agresyvaus elgesio tikimybę.

Karštis

Jau ne vieną šimtmetį kuriamos teorijos apie klimato įtaką žmogaus veiklai. Hipokratas (apie 460–377 m. pr. Kr.), lygindamas to meto Graikijos civilizaciją su laukiniais kraštais – šiandienine Vokietija ir Šveicarija, manė, kad „nekultūringumą“ sąlygoja atšiaurus Šiaurės Europos klimatas. Vėliau anglai savo kultūros „pranašumą“ siejo su idealiu *Anglijos* klimatu. Prancūzų

mąstytojai tą patį skelbė apie Prancūziją. Kadangi keičiantis kultūrai klimatas išlieka nepakitęs, teorijos apie jo įtaką kultūrai pagrįstumas labai abejotinas.

Tačiau laikini klimato svyravimai gali veikti elgseną. Agresiją skatinančiais dirgikliais laikomi nemalonūs kvapai, cigarečių dūmai ir užterštas oras (Rotton ir Frey, 1985). Tačiau labiausiai iš visų dirgiklių ištyrinėtas karštis. Williamas Griffittas (1970; Griffitt ir Veitch, 1971) pastebėjo, kad, palyginti su studentais, atsakinėjusiais į klausimus normalios temperatūros patalpoje, tie, kurie atsakinėjo itin karštoje patalpoje (per 32°C), teigė esą labiau pavargę ir piktesni, rodė didesnį priešiškumą nepažįstamam žmogui. Vėlesni eksperimentai patvirtino, kad karštis skatina ir kerštavimą (Bell, 1980; Rule ir kiti, 1987).

Ar realybėje nemalonus karštis didina agresyvumą taip pat, kaip ir laboratorijoje? Faktai rodo, kad:

- Karščio kamuojamo Arizonos valstijos Fynikso miesto vairuotojai, kurių automobiliuose nėra oro kondicionieriaus, dažniau garsiai signalizuoja įstrigusiam automobiliui (Kenrick ir MacFarlane, 1986).
- Per 1986–1988 m. beisbolo lygos sezonus kamuoliuko mušėjai dviem trečdaliais kartų dažniau pataikydavo į atmušėją, jei temperatūra būdavo aukštesnė nei 32°C, palyginti su rungtynėmis esant žemesnei nei 27°C temperatūrai (Reifman ir kiti, 1991). Esant aukštai oro temperatūrai metikai nebūdavo piktesni – jie neprasižengdavo dažniau ir mesdavo sėkmingai. Jie tiesiog dažniau pataikydavo į atmušėją.
- Maištai, 1967–1971 metais vykę 79 JAV miestuose, dažniau kildavo karštomis nei vėsiomis dienomis. Nė vienas nekilo žiemą.
- Šešiuose miestuose atlikti tyrimai parodė, kad smurtinių nusikaltimų padažnėja karštomis dienomis (Anderson ir Anderson, 1984; Cohn, 1993; Cotton, 1981, 1986; Harries ir Stadler, 1988; Rotton ir Frey, 1985).
- Visame Šiaurės pusrutulyje daugiau smurtinių nusikaltimų įvykdoma ne tik karštomis dienomis, bet ir karštesniu metų laiku, karštesnę vasarą, tais metais, kai vidutinė oro temperatūra būdavo aukštesnė, karštesnio klimato miestuose ir srityse (Anderson ir Anderson, 1998, 2000). Andersonas ir jo kolegos prognozuoja, kad, jei pasaulio klimatas atšils maždaug 2°C, vien Jungtinėse Valstijose kasmet padaugės mažiausiai 50 000 rimtų nusikaltimų.

Ar šie faktai reiškia, kad diskomfortas skatina agresyvumą? Nors tokia išvada atrodo tikėtina, *ryšys* tarp temperatūros ir agresyvumo lieka neįrodytas. Žmonės iš tiesų gali būti irzlesni esant karštam, tvankiam orui. O laboratorijoje aukšta temperatūra iš tiesų padidina sujaudinimą ir skatina priešiškas mintis ir jausmus (Anderson ir kiti, 1999). Tačiau gali būti ir kitų veiksnių. Galbūt karštais vasaros vakarais žmonės labiau plūsta į gatves. Tada gali

dominuoti kiti grupės įtakos veiksniai. Mokslininkai vis dar ginčijasi, gal karščiui pasiekus tam tikrą ribą, smurtas liautųsi (Bell, 2005; Bushman ir kiti, 2005a, 2005b; Cohn ir Rotton, 2005).

Išpuoliai

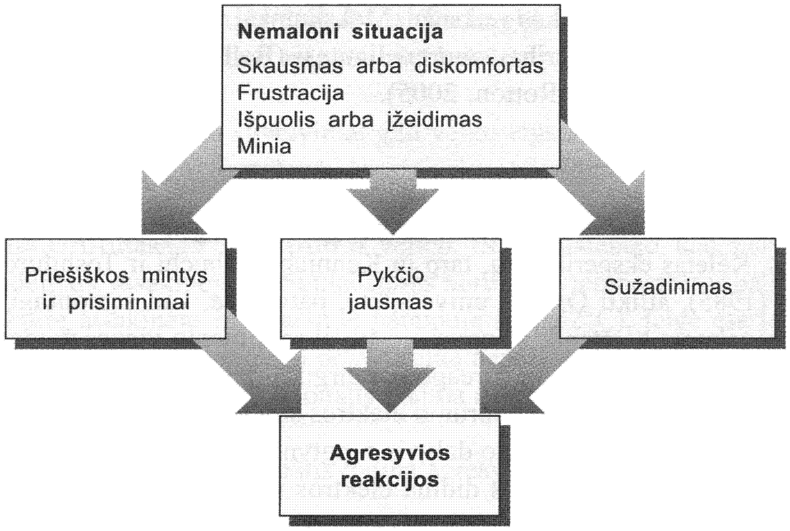
Kai žmogus užpuolamas ar įžeidžiamas, jis iš tiesų gali tapti daug agresyvesnis. Keletas eksperimentų, tarp jų Kennichi Ohbuchi ir Toshihiro Kambaros (1985), atlikti Osakos universitete, patvirtina, kad sąmoningi išpuoliai provokuoja keršťauti. Daugumoje šių eksperimentų vienas žmogus varžosi su kitu, kuris greičiau sureaguos į dirgiklį. Po kiekvieno bandymo nugalėtojas sprendžia, kokio stiprumo elektros smūgį skirti pralaimėjusiam. Iš tiesų kiekvienas eksperimento dalyvis rungtyniauja su užprogramuotu tariamu oponentu, kuris nuolatos didina elektros srovę. Ar tikrieji dalyviai elgiasi gailestingai? Vargu. Dažnesnė reakcija „akis už akį“.

Sužadinimas

Iki šiol matėme, kad įvairūs nemalonius išgyvenimus keliantys dirgikliai žadina pyktį. Ar kitos sužadinimo rūšys, pavyzdžiui, atsirandančios mankštinantis ar susijaudinus seksualiai, veikia panašiai? Įsivaizduokime, jog trumpai pabėgiojusi Tauna žvali sugrįžta namo ir sužino, kad jai skambino draugas, kuris buvo tą vakarą paskyręs pasimatymą, ir paliko žinutę, jog jo planai pasikeitė. Kas labiau tikėtina: ar kad Tauna labiau supyks šią žinią išgirdusi po pabėgiojimo, ar jei prieš tai bus snustelėjusi? Ar mankšta sumažino agresyvumą? Kad rastume atsakymą, panagrinėkime, kaip interpretuojame ir įvardijame savo organizmo būsenas.

Atlikę eksperimentą Stanley Schachteris ir Jerome Singeris (1962) pastebėjo, kad sužadinimą galime išgyventi labai įvairiai. Eksperimente dalyvavusiems Minesotos universiteto vyrams jie suleisdavo adrenalino. Po injekcijos jų kūnai parausdavo, imdavo smarkiau plakti širdis, padažnėdavo kvėpavimas. Perspėtieji, kad vaistas sukels tokį poveikį, beveik nerodydavo jokių emocijų. Žinoma, organizmo reakciją jie galėjo paaiškinti vaisto poveikiu. Kitą vyrų grupę Schachteris ir Singeris įtikino, kad vaistas neturi jokio šalutinio poveikio. Ir paskui suvedė juos į vieną patalpą kartu su agresyviai arba euforiškai nusiteikusiais žmonėmis. Kaip šie vyrai jautėsi ir ką darė? Būdami šalia agresyviai nusiteikusio asmens jie pajusdavo pyktį, o šalia apimto euforijos – pralinksmėdavo. Ir čia galiojo tas pats principas: *tam tikra organizmo būsena sukelia vienokias ar kitokias emocijas, priklausomai nuo to, kaip žmogus šią būseną interpretuoja ir įvardija.*

Kiti eksperimentai rodo, kad sužadinimo negalima atsieti nuo emocijų, kaip manė Schachteris. Kai žmogus paveiktas fiziškai, suintensyvėja beveik visos emocijos (Reisenzein, 1983). Pavyzdžiui, Paulas Bineris (1991) rašo, kad žmonėms nemalonus radijo traškesys, *ypač* tada, kai jie suerzinami ryškia



10.5 PAVEIKSLAS
Priešiškosios agresijos elementai

Nemaloni situacija gali sukelti agresiją, išprovokuodama priešišką mąstymą, priešiškus jausmus ir sužadinimą. Šios reakcijos skatina dažniau įžvelgti norą kenkti ir agresyviai reaguoti.

Šaltinis: Anderson, Deuser ir DeNeve, 1995.

šviesa. O Dolfas Zillmannas (1988), Jenningsas Bryantas ir jų bendradarbiai pastebėjo, kad žmonės, tik ką nulipę nuo dviračio treniruoklio arba pasižiūrėję *The Beatles* koncerto įrašą, savo susijaudinimą klaidingai aiškina provokacija. Jų reakcija būna agresyvesnė. Nors logiškai mąstant norėtųsi sakyti, kad pabėgiojusi Tauna ramiau sutiks žinią apie atidėtą pasimatymą, šie tyrimai rodo, kad *sužadinimas stiprina emocijas*.

Seksualinis ir kitoks sužadinimas, pavyzdžiui, pyktis, gali stiprinti vienas kitą (Zillmann, 1989). Meilė niekada nebūna tokia aistringa kaip po barnio ar po išgąsčio. Laboratorijoje erotiniai dirgikliai labiau sujaudina tuos žmones, kurie tik ką buvo išgąsdinti. Panašiai susijaudinimas, kilęs pasivėžinus kalneliais atrakcionų parke, gali pratrūkti meilės jausmais savo partneriui.

Frustraciją žadinanti užgauli situacija ar karštis didina sužadinimą. Kai šitaip atsitinka, sužadinimas kartu su priešiškomis mintimis bei jausmais gali baigtis agresyviais veiksmais (žr. 10.5 pav.).

Agresijos užuominos

Kaip jau pastebėjome anksčiau, smurtas būna labiausiai tikėtinas tada, kai agresiją reiškiantys signalai tarsi išstumia susitvenkusį pyktį. Leonardas Berkowitzas (1968, 1981, 1995) ir kiti pastebėjo, kad vienas tokių signalų yra ginklo vaizdas, ypač jei jis susiejamas su smurtu, o ne su pramoga. Viename eksperimente vaikai, tik ką žaidę su žaisliniais pistoletais, dažniau norėjo sugriauti kito vaiko statinius iš kaladėlių. Kitame eksperimente įpykinti Viskonsino universiteto studentai stipresnius elektros smūgius savo aukoms skirdavo tada, kai šalia būdavo šautuvas ar revolveris (tariamai paliktas po ankstesnio eksperimento), nei tada, kai šalia gulėdavo badmintono raketės (Ber-

kowitz ir LePage, 1967). Šautuvas žadina agresiją ir norą bausti (Anderson ir kiti, 1998; Dienstbier ir kiti, 1998). Tai, ką mato akys, „mato“ ir protas. Tai patvirtina ginklo kaip smurto arba laisvalaikio priemonės suvokimas. Medžiotojams pamačius ginklą nekyla agresyvių minčių, o su medžiokle nesusijusiems žmonėms – kyla (Bartholow ir kiti, 2004).

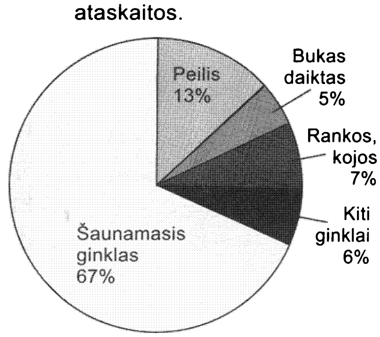
Tad Berkowitzas nenustebo, kad Jungtinėse Valstijose, šalyje, kurios gyventojai turi 200 milijonų ginklų, pusė žmogžudysčių buvo įvykdytos naudojant pistoletą, ir kad namuose laikomi pistoletai dažniau panaudojami prieš namiškius nei prieš įsibrovėlius. „Pistoleto turėjimas ne tik sudaro sąlygas smurtui, – rašė jis, – bet ir gali jį skatinti. Gaiduką nuspaudžia pirštas, tačiau ir gaidukas gali pritraukti pirštą.“

Berkowitzo taip pat nestebina ir tai, kad šalyse, kuriose neleidžiama namuose laikyti šaunamojo ginklo, įvykdoma mažiau žmogžudysčių. Palyginti su Jungtinėmis Valstijomis, Didžiojoje Britanijoje yra keturis kartus mažiau gyventojų, ir čia įvykdoma šešiolika kartų mažiau žmogžudysčių. Jungtinėse Valstijose kasmet įvykdoma 10 000 žmogžudysčių panaudojus šaunamąjį ginklą, Australijoje – apie tuziną, Britanijoje apie du tuzinus ir Kanadoje – 100. Kai Vašingtonas priėmė įstatymą, ribojantį galimybes turėti šaunamąjį ginklą, su šaunamuoju ginklu susijusių žmogžudysčių ir savižudybių sumažėjo 25 procentais. Kiti žmogžudysčių ar savižudybių būdai nepasikeitė, taip pat šie skaičiai nesumažėjo kaimyniniuose rajonuose, kur šis įstatymas negalioja (Loftin ir kiti, 1991).

Mokslininkai taip pat tyrė smurto riziką namuose, kuriuose yra šaunamųjų ginklų ir kuriuose jų nėra. Tai gana prieštaringas tyrimas, nes šie namų ūkiai gali skirtis daugeliu kitų požymių. Viename tyrime, kurį rėmė Susirgimų kontrolės centras, buvo lyginami tos pačios lyties, rasės, amžiaus ir to paties rajono gyventojai, turintys šaunamąjį ginklą ir jo neturintys. Šio tyrimo rezultatas tragikomiškas: laikantys namuose ginklą (dažnai tam, kad apsisaugotų) būdavo nužudomi 2,7 karto dažniau – ir beveik visada tai padarydavo šeimos narys arba artimas pažįstamas (Kellerman, 1993, 1997). Kitas tyrimas padėjo nustatyti, kad namuose, kuriuose laikomas ginklas, žmogžudystės tikimybė išauga penkis kartus (Taubes, 1992). Neseniai atliktas nacionalinis tyrimas parodė kiek silpnesnį ryšį tarp šaunamojo ginklo turėjimo ir žmogžudystės ar savižudybės. Palyginti su kitais tos pačios lyties, rasės bei amžiaus žmonėmis, laikantieji namuose šaunamąjį ginklą 41 procentu dažniau tampa žmogžudysčių aukomis ir 3,4 karto dažniau nusižudo (Wiebe, 2003). Namuose laikomas ginklas dažnai reiškia, kad peštynės virs laidotuvėmis, o kančia – savižudybe.

Ginklas ne tik simbolizuoja agresiją, bet ir psichologiškai atitolina agresorių nuo aukos. Kaip moko Milgramo paklusnumo tyrimai, atstumas iki aukos lemia žiaurumą. Peiliu galima nužudyti žmogų, tačiau pulti peiliu sunkiau nei per atstumą paspausti gaiduką (žr. 10.6 pav.).

10.6 PAVEIKSLAS
2002 metais Jungtinėse Valstijose žmogžudystėse panaudoti ginklai
Šaltinis: FTB nusikaltimų ataskaitos.



Žiniasklaidos įtaka: pornografija ir seksualinis smurtas

XX a. septintajame–dešimtajame dešimtmečiuose penkis kartus išaugęs smurtinių nusikaltimų, ypač padaromų nepilnamečių, skaičius skatina susimąstyti, kokios yra to priežastys.

Alkoholis skatina agresyvumą, tačiau jo vartojimas nuo septintojo dešimtmečio labai stipriai nepadidėjo. Agresiją skatinantys biologiniai veiksniai (testosteronas, genai, nerviniai impulsai) taip pat nepaaiškina šių pokyčių. O gal smurtą skatina individualizmas ir materializmas? O gal atotrūkis tarp galingų turtuolių ir bejėgių vargšų? Gal pilnų šeimų mažėjimas ir šeimų, kuriose nėra tėvo, gausėjimas? O gal įtaką daro žiniasklaida, rodydama smurtą ir nevaržomą seksualumą?

Pastarasis klausimas kyla todėl, kad smurto bei seksualinės prievartos didėjimas sutampa su didėjančia galimybe stebėti luošinimo bei seksualinio turinio vaizdus žiniasklaidoje, kuri atsirado nuo XX a. septintojo dešimtmečio „seksualinės revoliucijos“. Ar ši koreliacija – atsitiktinis sutapimas? Kad tai išsiaiškintų, mokslininkai ištyrė pornografijos (kurią Websterio anglų kalbos žodynas apibūdina kaip erotinius vaizdus, skirtus lytiniam susijaudinimui sukelti) socialines pasekmes bei kine ir televizijoje rodomo smurto poveikį.

Jungtinėse Valstijose pornografija tapo didesniu verslu nei profesionalus futbolas, beisbolas ir krepšinis kartu paėmus. Pornografiniai kabelinės ir palydovinės televizijos tinklai, kino teatrai, kino filmai bei pornografinės TV kanalai viešbučiuose, seksas telefonu ir sekso žurnalai, maždaug 400 000 mokamų interneto puslapių – visa tai kasmet duoda maždaug 10 milijardų dolerių pelno (National Research Council, 2002; Rich, 2001; Schlosser, 2003). Vienoje universiteto studentų apklausoje 57 procentai vaikinų ir 37 procentai merginų pareiškė, kad ieškojo seksui skirtų interneto tinklapių, tačiau tik 6 procentai vaikinų ir vienas procentas merginų tai darė dažnai (Banfield ir McCabe, 2001).

Socialiniuose psichologiniuose pornografijos tyrimuose dėmesys daugiausia sutelkiamas į seksualinio smurto vaizdavimą. Būdingas seksualinio smurto epizodas, kai vyras priverčia moterį lytiškai santykiauti. Iš pradžių ji bando priešintis ir kovoja su užpuoliku. Palaipsniui moteris seksualiai susijaudina, ir jos priešinimasis mažėja. Pabaigoje ji rodoma apimta ekstazės ir prašanti tęsti. Visi esame skaitę arba matę nepornografinę tokių įvykių eigą: ji priešinasi, jis atkakliai siekia. Ryžtingas vyras sučiumpa ir per jėgą pabučiuoja protestuojančią moterį. Po kelių akimirkų stūmusios vyrą šalin rankos stipriai spaudžia jį prie savęs, o moters priešinimąsi nugali nežabota aistra. Filme ir knygoje „Vėtrų nublokšti“ Skarlet O'Hara nešama į lovą protestuoja ir spardosi, o prabudusi dainuoja.

Socialiniai psichologai teigia, kad žiūrint scenas, kuriose vyras nugali ir sujaudina moterį, gali susiformuoti iškreiptas supratimas apie tai, kaip mo-

terys iš tiesų reaguoja į seksualinę prievartą, ir sustiprėti vyrų agresyvumas, bent jau laboratorijos sąlygomis.

Iškreiptas seksualinės tikrovės suvokimas

Ar stebint seksualinį smurtą sutvirtinama „išprievartavimo mitologija“ – kad kai kurios moterys palankiai vertina seksualinę prievartą – ir kad „*ne* visai nereiškia *ne*“? Kad tai išsiaiškintų, Neilas Malamuthas ir Jamesas Checkas (1981) vienai grupei Manitobos universiteto vaikinų parodė du neseksualaus turinio filmus, kitai grupei – du filmus, kuriuose vaizduojama, kaip vyras išprievartauja moterį. Po savaitės per kito eksperimentuotojo atliktą apklausą žiūrėjusieji filmus, kuriuose vaizduojamas moters išprievartavimas, buvo labiau linkę pateisinti smurtą prieš moteris.

Kiti tyrimai patvirtina, kad pornografijos demonstravimas sustiprina tikėjimą išprievartavimo mitologija (Oddone-Paolucci ir kiti, 2000). Pavyzdžiui, tris vakarus praleidę žiūrėdami seksualinio smurto filmus, Charleso Mullino ir Danielo Linzo (1995) eksperimente dalyvavę vyrai pamažu vis mažiau reaguodavo į prievartavimą ir mušimą per veidą. Palyginti su tais, kurie tokių filmų nežiūrėjo, šie vyrai po trijų dienų mažiau užjautė smurto namuose aukas ir jų traumas laikė mažesnėmis. Edwardas Donnersteinas, Danielas Linzas ir Stevenas Penrodas (1987) klausia, ar gali būti geresnis būdas piktam žmogui priversti kitus ramiai reaguoti į moterų kankinimą ir jų kūnų kapojimą dalimis, nei vis žiauresnių filmų rodymas?

Atkreipkite dėmesį į tai, kad teiginys (esą daugeliui moterų patinka, kai jas „paima“) yra suformuluotas taip subtiliai, kad jį sunku atremti kontrargumentais. Atsižvelgdami į tai, kad žiniasklaidoje dažnai vaizduojama, kaip moterų pasipriešinimas ištirpsta valingo vyro glėbyje, neturėtume stebėtis, kad netgi moterys dažnai tiki, jog *kitoms* gali patikti, kai jas įveikia jėga – nors nė viena šitaip negalvoja apie save (Malamuth ir kiti, 1980).

„Pornografija, seksualinį agresyvumą vaizduojanti kaip malonų aukai, skatina pritarti prievartai lytiniuose santykiuose“.

Vieninga socialinių mokslų atstovų nuomonė, išreikšta per JAV vyriausiojo chirurgo surengtą seminarą pornografijos ir visuomenės sveikatos klausimais (Koop, 1987)

Agresija prieš moteris

Koreliaciniai tyrimai. Faktai byloja, kad pornografija prisideda prie agresyvaus vyrų elgesio su moterimis. Koreliaciniai tyrimai rodo, kad tokia galimybė yra. Johnas Courtas (1985) pastebėjo, kad visame pasaulyje, kai XX a. septintajame ir aštuntajame dešimtmečiais pornografija išplito plačiau, užregistruotų išprievartavimų skaičius staiga išaugo – išskyrus tas šalis ir regionus, kuriuose pornografija buvo kontroliuojama. (Prieštaraujantys šiai tendencijai atvejai, tarkime, Japonijos, kur galima rasti juodosios pornografijos, tačiau išprievartavimų skaičius nėra didelis, mums primena, kad kiti veiksniai taip pat yra svarbūs.) 1960–1974 metais Havajuose užregistruotų išprievartavimų skaičius išaugo devynis kartus, vėliau, kai laikinai buvo įvesti pornografijos suvaržymai, sumažėjo ir vėl išaugo, kai šie suvaržymai buvo panaikinti.

Dažnai žiūrint filmus, kuriuose vaizduojamas greitas, neįsipareigojantis seksas, taip pat

- sumažėja potraukis savo partneriui,
- išauga pakantumas lytiniams santykiams ne šeimoje, didėja moterų nuolankumas jas seksualiai išnaudojantiems vyrams,
- vyrai dažniau suvokia moterį tik kaip sekso objektą.

(*Šaltinis*: Myers, 2000)

Kitame koreliaciniame tyrime Larry Baronas ir Murray Strausas (1984) pastebėjo, kad tarp sekso žurnalų (tokių kaip *Hustler* ir *Playboy*) pardavimo 50 JAV valstijų ir išprievartavimų skaičiaus kiekvienoje valstijoje buvo aiškus ryšys, netgi įvedus pataisas, įvertinančias kitus veiksnius, pavyzdžiui, jaunų vyrų procentą kiekvienoje valstijoje. Aliaska pirmavo ir pagal sekso žurnalų pardavimą, ir pagal išprievartavimų skaičių. Nevada buvo antra pagal abu rodiklius.

Lytinius nusikaltimus įvykdę kanadiečiai ir amerikiečiai, dažniausiai prisipažindavo žiūrėję pornografijos vaizdus. Pavyzdžiui, Williamas Marshallas (1989) paskelbė, kad Ontarijo provincijoje prievartautojai ir vaikų tvirkintojai pornografiją žiūrėjo kur kas dažniau nei lytinių nusikaltimų neįvykdę vyrai. FTB taip pat pažymi, kad nusikaltėliai, įvykdę daug žmogžudysčių, buvo ir aktyvūs pornografijos vartotojai; tas pat sakoma Los Andželo policijos departamento pranešime apie vaikų tvirkintojus (Bennett, 1991; Ressler ir kiti, 1988).

Eksperimentiniai tyrimai. Nors laboratorijoje galima tirti tik kai kuriuos trumpalaikius poelgius, kontroliuojami eksperimentai atskleidžia tai, ko nepajėgia koreliaciniai tyrimai – priežastį bei pasekmę. Šiuos rezultatus vieningai apibendrina 21 socialinių mokslų atstovas: „smurtinė pornografija skatina netoleruotiną elgesį su moterimis“ (Koop, 1987). Vienas šių mokslininkų, Edwardas Donnersteinas (1980), 120-iai Viskonsino universiteto vaikinų parodė neutralų, erotinį arba seksualinės prievartos filmą. Vėliau vaikinai, kuriems buvo pasakyta, jog čia yra tariamai kito eksperimento dalis, turėjo „mokyti“ kitą vyrą arba moterį beprasmių skiemenų ir galėjo patys pasirinkti, kokio stiprumo elektros smūgį skirti už neteisingus atsakymus. Tie, kurie buvo žiūrėję filmą apie išprievartavimą, skirdavo pastebimai stipresnius smūgius (žr. 10.7 pav.), ypač jei „mokydavo“ moterį ir būdavo supykę.

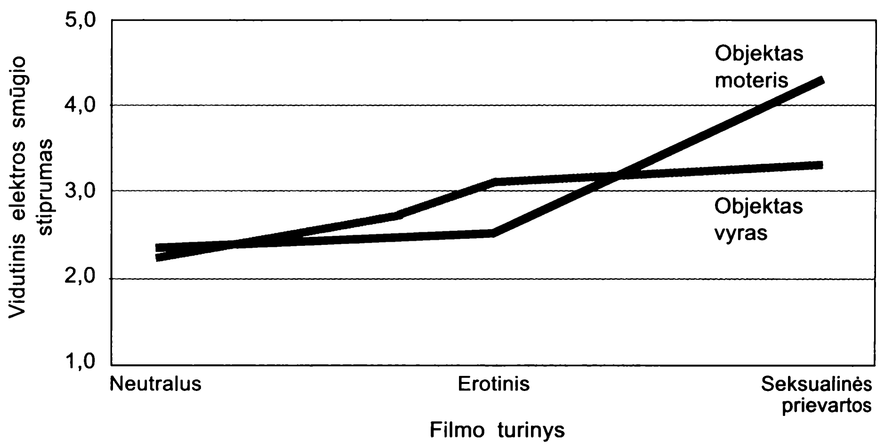
„Stengiamės, kad požiūris į smurtą prieš moteris ir pornografiją prilygtų bent jau požiūriui į rasistinę ir kukluksklano literatūrą.“
Gloria Steinem (1988)

Jei tokių eksperimentų etika kelia jums nerimą, būkite tikri, kad ir mokslininkai supranta, kokį prieštaringą ir galingą patyrimą jie suteikia dalyviams.

10.7 PAVEIKSLAS

Pasižiūrėję seksualinio smurto filmą universiteto studentai skirdavo stipresnius nei prieš tai elektros smūgius, ypač moterims.

Šaltinis: Donnerstein, 1980.



10.1 LENTELĖ. Penkiose šalyse apklaustų moterų, teigiančių, jog buvo išprievartautos, skaičius procentais

Šalis	Apklaustų moterų imtis	Išprievartauta ar bandyta išprievartauti
Kanada	Moterys 95 koledžuose bei universitetuose	23 proc. išprievartautų ar patyrusių seksualinį smurtą
Vokietija	Vyresnio amžiaus paauglės, Berlynas	17 proc. patyrusių kriminalinio pobūdžio seksualinį smurtą
Naujoji Zelandija	Psichologijos studentės	25 proc.
Jungtinė Karalystė	22-jų universitetų studentės	19 proc.
Jungtinės Valstijos	32-jų koledžų bei universitetų studentės	28 proc.
Seulas, Korėja	Suaugusios moterys	22 proc.

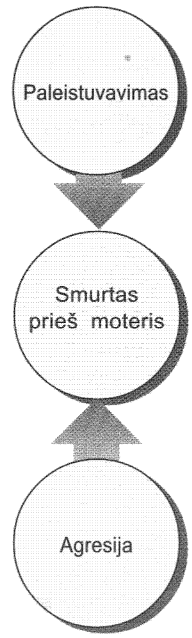
Šaltinis: Tyrimai, paskelbti Koss, Heise ir Russo (1994) bei Krahé (1998)

Šiuose eksperimentuose dalyvavo tik sąmoningai apsisprendę žmonės. Be to, po eksperimento mokslininkai veiksmingai demaskuodavo bet kokius mitus, kuriais rėmėsi šie filmai (Check ir Malamuth, 1984).

Mokslinis ir humanitarinis šių eksperimentų pagrindimas:

- Vienos rūpestingai parengtos nacionalinės apklausos metu 22 procentai moterų teigė, kad yra patyrusios vienokią ar kitokią seksualinę vyrų prievartą (Laumann ir kiti, 1994).
- Kitos apklausos metu 18 procentų moterų teigė, jog yra patyrusios tai, kas atitinka išprievartavimo apibrėžimą (Tjaden ir Thoennes, 2000). Šeši iš septynių prievartautojai buvo iš pažįstamų rato.
- Kitose industrinėse šalyse atliktų apklausų rezultatai panašūs (žr. 10.1 lentelę). Maždaug trys iš keturių nepažįstamo vyro įvykdytų išprievartavimų ir beveik visi pažįstamų vyrų padaryti išprievartavimai būdavo nuslepiami nuo policijos. Tad išprievartavimų statistika yra *labai* sumažinta, turint galvoje tikrą skaičių.

Moterys labiausiai rizikuoja būdamos su tokiais vyrais, kurie pornografijos veikiami ima elgtis palaidai ir susikuria priešiškas nuostatas (žr. 10.8 pav.).



10.8 PAVEIKSLAS
Seksualiai agresyvūs vyrai
Moteris prievartaujančių vyrų elgesiui dažnai būdingas nuasmeninto sekso ir agresyvaus elgesio derinys, teigia Neilas Malamuthas (1996, 2003).

Mokymas kritiškai vertinti žiniasklaidą

Kaip dauguma vokiečių tyliai toleravo degradavimą skatinančius antisemitinius vaizdus, palaikiusius ir stiprinusius holokaustą, taip ir dauguma žmonių šiandien toleruoja tokį moterų vaizdavimą, kuris skatina seksualinį priekabiavimą, išnaudojimą ir prievartavimą. Tad ar reikėtų įstatymais uždrausti rodyti moterų žeminimo arba smurto naudojimo prieš jas vaizdus?

Vertinant asmens ir kolektyvo teisių svarbą, daugumoje Vakarų šalių pasisakoma už asmens teises. Daugelis psichologų kaip cenzūros alternatyvai pirmenybę teikia „mokymui kritiškai vertinti žiniasklaidą“. Prisiminkime, kad pornografijos poveikį tiriantys mokslininkai sėkmingai atkūrė eksperimento dalyvių jautrumą ir paaiškino jiems tikrąją moterų reakciją į seksualinį smurtą. Ar pedagogai negalėtų panašiai mokyti kritiškai vertinti tai, ką propaguoja žiniasklaida? Atkreipiant dėmesį į pornografijoje pateikiamą moters įvaizdį ir seksualinio priekabiavimo bei smurto problemas, būtų įmanoma paneigti mitą, kad moterims patinka seksualinė prievarta. „Mes utopiškai ir galbūt naiviai viliamės, – sako Edwardas Donnersteinas, Danielis Linzas ir Stevenas Penrodas (1987, p. 196), – kad galiausiai įsigalės mokslo atskleista tiesa ir visuomenė įsitikins, kad šitokie įvaizdžiai žemina ne tik tuos, kurie juose vaizduojami, bet ir tuos, kurie juos žiūri.“

Ar naivu to tikėtis? Panagrinėkime šiuos faktus: neuždraudus rūkymo JAV rūkalių skaičius nuo 42 procentų 1965 metais sumažėjo iki 21 procento 2004 metais (CDC, 2005). Nors nebuvo įvesta cenzūra rasizmui, žiniasklaidoje beveik išnyko anksčiau buvę dažni afrikiečių kilmės amerikiečių kaip nesubrendusių, prietaringų klounų įvaizdžiai. Išaugus visuomenės sąmoningumui, scenaristai, prodiuseriai ir žiniasklaidos vadovai nusprendė, kad žeminantys mažumų atstovų įvaizdžiai nepriimtini. Ne taip seniai jie nusprendė, kad narkotikai, kitaip nei vaizduojama daugelyje XX a. septintojo ir aštuntojo dešimtmečių filmų bei dainų, nėra patrauklūs, bet yra pavojingi – ir marihuaną vartojančių vidurinių mokyklų aukštesniųjų klasių moksleivių skaičius nuo 37 procentų 1979 metais sumažėjo iki 12 procentų 1992-aisiais, o 1996 metais vėl pašoko iki 23 procentų, kai visuomenės balsas prieš narkotikus nusilpo, o narkotikų vartojimas vėl imtas minėti kai kuriose dainose bei filmuose (Johnston ir kiti, 1996). Ar ateis tokia diena, kai nejaukiai prisiminsime laikus, kada žmonės buvo linksminami filmais, vaizduojančiais išnaudojimą, kūno žalojimą ir seksualinę prievartą?

Žiniasklaidos įtaka: televizija

Jau sužinojome, kad stebint agresyvius veiksmus gali atsiskleisti agresyvūs vaiko polinkiai, ir kad šitaip galima išmokyti vaikus naujų agresijos būdų. Taip pat sužinojome, kad pamatę seksualinį smurtą daugelis įpykusių vyrų patys pajunta norą smurtauti prieš moteris. Ar televizija irgi veikia panašiai?

Nors naujų duomenų rasti sunku (žiniasklaidos priežiūros finansavimas XX a. dešimtajame dešimtmetyje sumažėjo), turime tokius faktus: daugumoje industrinio pasaulio šalių beveik visuose namuose (pavyzdžiui, Australijoje 99,2 proc.) yra televizorius, t. y., šiose šalyse žmonės dažniau turi televizorių nei telefoną (Trewin, 2001). Daugumoje namų ūkių yra daugiau nei vienas televizorius. Štai kodėl tėvų teiginiai apie tai, ką žiūri jų vaikai, mažai atitinka pačių vaikų tvirtinimus (Donnerstein, 1998). 140 šalių transliuoda-

ma MTV ir visame pasaulyje – CNN kanalus, televizija kuria globalinę popkultūrą (Gundersen, 2001).

Vidutiniškai televizorius būna įjungtas septynias valandas per parą, ir prie jo praleidžiamos trys–keturios valandos. Tai reiškia, jog sulaukęs 80 metų žmogus bus praleidęs visą dešimtmetį prie televizoriaus. Moterys žiūri televizorių daugiau nei vyrai, nebaltieji daugiau nei baltieji, ikimokyklinukai ir pensininkai – daugiau nei dirbantieji ar besimokantieji, mažiau išsilavinę – daugiau nei labiau išsilavinę (Comstock ir Scharrer, 1999). Dauguma šių faktai apie amerikiečių televizijos žiūrėjimo įpročius tinka ir europiečiams, australams bei japonams (Murray ir Kippax, 1979).

Kokį socialinį elgesį modeliuoja televizija? 1994–1997 metais Nacionalinio smurto per televiziją tyrimo (National Television Violence Study, 1997) darbuotojai įtemptai analizavo apie 10 000 pagrindinių televizijos tinklų ir kabelinės televizijos kanalų programų. Ir ką gi jie pastebėjo? Šešiose iš dešimties programų buvo smurto elementų („fizinės prievartos veiksmų, kuriais grasinama sužaloti ar nužudyti, arba kuriais sužalojama ar nužudoma“). Per muštynes ant žemės parkritęs žmogus dažniausiai atsikelia ir mušasi dar stipriau – priešingai nei tikrose muštynėse, kurių dauguma trunka iki pirmojo smūgio (dažniausiai lūžus žandikauliui ar rankai). 73 procentuose smurto scenų užpuolikai liko nenubausti. 58 procentuose nebuvo matyti, kad auka patirtų skausmą. Vaikų programose tik 5 procentuose panašių laidų buvo parodyta, kad smurtas turi ilgalaikių pasekmių; dviejuose trečdaliuose laidų smurtas buvo vaizduojamas kaip keliantis juoką.

Ką tai duoda? Apibendrindami turime pasakyti, kad televizorius savo elektromagnetines bangas į vaikų akis spinduliuoja daugiau valandų, nei jie praleidžia mokykloje. Tiesą pasakius, daugiau valandų nei vaikas skiria bet kuriai kitai veiklai, kol nemiega. Baigęs pradinę mokyklą, vidutinis vaikas per televiziją būna pamatęs apie 8000 žmogžudysčių ir 100 000 kitų smurto veiksmų (Huston ir kiti, 1992). Apmąstydamas 22 metus, kuriuos jis praleido skaičiuodamas žiaurumus, žiniasklaidos tyrinėtojas George Gerbneris (1994) liūnai konstatavo: „Žmonijos istorija žino daug kraugeriškų laikotarpių, tačiau nė vienas nepasižymėjo tokia gausybe smurto *vaizdų* kaip dabartinis. Mus užtvindė smurto vaizdų banga, kokios pasaulis dar nebuvo matęs ... ir kuri įsismelkia į kiekvienus namus meistriškai surežisuotomis ryškiomis brutalumo scenomis.“ Kitas televizijos kritikas apskaičiavo, kad žmonija išsižudytų per 50 dienų, jei tikrovėje žmogžudystės vyktų taip dažnai, kaip televizijoje (Medved, 1995).

Ar žiūrimiausiu laiku rodomi nusikaltimai skatina tokį elgesį? O gal netiesiogiai dalyvaudami agresyviuose veiksmuose žiūrovai iškrauna agresyvią energiją? Pastaroji mintis yra hipotezės apie **katarsį** versija. Žiniasklaidos gynėjai dažnai cituoja šį teiginį ir primena, kad smurtas atsirado anksčiau nei televizija. Debatuose su televizijos kritiku žiniasklaidos gynėjas gali įrodinėti: „Televizija niekuo neprisidėjo prie žydų ir indėnų genocido. Ji tik

katarsis
(*catharsis*)
Emocinė iškrova. Pagal katarsio teoriją, „atpalaiduojant“ agresyvią energiją agresyviai elgiantis arba pasitelkus vaizduotę, agresiją skatinančios priežastys praranda galią.

„Vienas didžiausių televizijos indėlių yra tas, kad ji žmogžudystę grąžino į namus, kur jai ir vieta. Žmogžudystės įvykdymo žiūrėjimas per televiziją gali būti geras vaistas. Ji gali padėti žmogui įveikti savo priešiškumus."

Alfred Hitchcock

atspindi žiūrovų skonį ir stengiasi įtikti jam". „Sutinku, – atsakytų kritikas, – tačiau tiesa ir tai, kad per tą laiką, kai Amerikoje yra televizija, užregistruotų smurtinių nusikaltimų skaičius didėjo keletą kartų greičiau nei gyventojų skaičius. Nemanau, jog norite pasakyti, kad populiarūs aktoriai yra tik pasyvūs atlikėjai ir visiškai neveikia žiūrovų sąmonės arba kad reklamos transliuotojų tikėjimas žiniasklaidos galia tėra tik iliuzija." Gynėjas į tai atsakytų: „Smurto epidemiją sukelia daugybė veiksnių. Televizija gali netgi sumažinti agresyvumą, atitraukdama žmones nuo gatvės arba suteikdama jiems nekaltą galimybę išsikrauti".

Televizijos žiūrėjimo ir agresyvumo tyrimų tikslas – išsiaiškinti subtilesnį ir gilesnį poveikį nei daro atsitiktinės „pamėgdžiojančios" žmogžudystės, patraukiančios žiūrovų dėmesį. Šių tyrimų metu klausiama, kaip televizija veikia žiūrovo *elgseną* ir *mąstymą*?

Televizijos poveikis elgsenai

Ar žiūrovai mėgdžioja smurto vaizdus? Yra gausybė faktų, kai žmonės pakartojo televizijoje parodytus nusikaltimus. Vienoje 208 kalinių apklausoje 9 iš 10 prisipažino, kad naujų kriminalinių triukų išmoko žiūrėdami laidas apie nusikaltimus. Keturi iš dešimties sakė, jog bandė pakartoti konkrečius per televiziją matytus nusikaltimus (*TV Guide*, 1977).

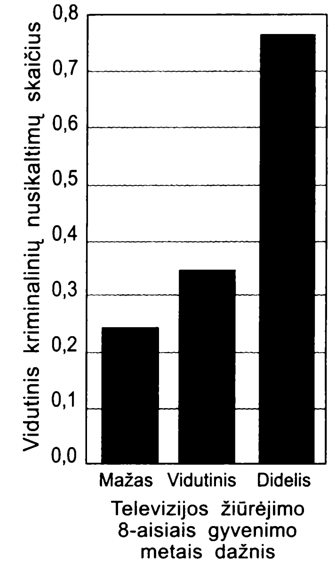
Ryšys tarp televizijos žiūrėjimo ir elgsenos. Nusikaltėlių pasakojimai nėra moksliniai įrodymai. Todėl mokslininkai atlieka koreliacinius tyrimus ir eksperimentuoja nagrinėdami smurto stebėjimo poveikį. Dirbant su moksleiviais plačiai taikoma apklausa, padedanti išsiaiškinti, ar televizijos žiūrėjimas leidžia prognozuoti vaikų agresyvumą. Tam tikru mastu tai įmanoma. Juo daugiau smurto televizijos programoje, kurią žiūri vaikas, juo šis yra agresyvesnis (Eron, 1987; Turner ir kiti, 1986). Ryšys nestiprus, tačiau nuolat pastebimas Šiaurės Amerikoje, Europoje ir Australijoje. Jis išsiplėtoja į „netiesioginę agresiją". Didžiojoje Britanijoje mergaitės, kurios žiūrėjo televizijos programas apie paskalas, apkalbas, socialinę atskirtį, pačios dažniau panašiai elgėsi (Coyne ir Archer, 2005).

Tad ar galime daryti išvadą, kad smurto laidų žiūrėjimas skatina agresiją? Galbūt jūs jau manote, kad dėl to, jog tai yra koreliacinis tyrimas, priežasties ir pasekmės poveikis galėtų būti abipusis. Galbūt agresyviems vaikams labiau patinka agresiją vaizduojančios laidos. O gal yra koks nors trečias veiksnys, pavyzdžiui, žemesnis intelektas, dėl kurio kai kuriems vaikams labiau patinka agresiją demonstruojančios laidos, ir jie patys elgiasi agresyviau.

Mokslininkai sukūrė du būdus šiems alternatyviems aiškinimams patikrinti. Aiškinimą „paslėptu trečiuoju veiksniu" jie tikrina statistiškai išskirdami kai kurių šių galimų veiksnių įtaką. Pavyzdžiui, Williamas Belsonas (1978; Muson, 1978) tyrė 1565 Londono berniukus. Palyginti su tais, kurie žiūrėjo nedaug smurtinių laidų, žiūrėjusieji daug (ypač žiūrėjusieji tikroviš-

ką smurtą, o ne animaciniuose filmuose) prisipažino per praėjusius šešis mėnesius įvykdę 50 procentų daugiau smurto veiksmų (pavyzdžiui, „išplėšiau telefono aparatą telefono būdelėje"). Belsonas taip pat išnagrinėjo 22 tikėtinus trečiuosius veiksnius, pavyzdžiui, šeimos dydį. Dažnai ir retai žiūrintys smurtines laidas žiūrovai skyrėsi ir potencialių trečiųjų veiksnių atžvilgiu. Tad Belsonas spėjo, kad *dažnai žiūrintieji* tokias laidas iš tiesų labiau linkę smurtauti.

Panašiai Leonardas Eronas ir Rowellas Huesmannas (1980, 1985), apklausę 875 aštuonmečius, nustatė, kad smurto stebėjimas susijęs su agresyvumu, netgi statistiškai atmetus kelis akivaizdžius trečiuosius veiksnius. Apklausę šiuos asmenis 19-aisiais gyvenimo metais, tyrėjai pastebėjo, kad pagal aštuonmečių smurtinių programų žiūrėjimą galima prognozuoti, koks agresyvus bus žmogus, kai jam sukaks devyniolika, tačiau pagal aštuonmečio agresyvumą *nebuvo* galima prognozuoti, kad sulaukęs devyniolikos jis žiūrės smurtines laidas. Agresyvumas sekė po žiūrėjimo, bet ne atvirkščiai. Be to, tie, kurie vaikystėje buvo daugiausiai žiūrėję smurtinių laidų, sulaukę 30-ies dažniausiai įvykdydavo nusikaltimus (žr. 10.9 pav.)



10.9 PAVEIKSLAS

Vaikų televizijos žiūrėjimo įpročiai ir nusikalstamumas

Smurto žiūrėjimas aštuntaisiais gyvenimo metais sąlygoja rimtus kriminalinius nusikaltimus sulaukus 30 metų.

Šaltinis: Eron ir Huesmann (1984).

Vėlesniuose tyrimuose šie duomenys buvo įvairiai patvirtinti.

- Pastebėta koreliacija tarp aštuonmečių smurtinių laidų žiūrėjimo ir smurtavimo prieš sutuoktinį suaugus.
- Pastebėta koreliacija tarp smurtinių laidų žiūrėjimo paauglystėje ir dalyvavimo užpuolimuose, apiplėšimuose ar grasinant sužaloti (Johnson ir kiti, 2002).
- Pastebėta koreliacija tarp ikimokyklinukų smurtinių laidų žiūrėjimo ir po 2–6 mėnesių išryškėjusio polinkio peštis (Gentile ir kiti, 2004).

Visuose tyrimuose mokslininkai atsižvelgė į galimą „trečiąjį veiksnį", pavyzdžiui, žemesnį intelektą ar priešiškumą.

Kitas susimąstyti verčiantis faktas: ten, kur atsiranda televizija, išauga nusikalstamumas ir padaugėja žmogžudysčių. Nuo 1957 iki 1974 metų Kanadoje ir Jungtinėse Valstijose per televiziją ėmus rodyti smurtines laidas, žmogžudysčių skaičius padvigubėjo. Rajonuose, kuriuose televizija atsirado vėliau, žmogžudysčių skaičius taip pat šoktelėjo vėliau. Baltųjų gyvenamoje Pietų Afrikos Respublikos dalyje, kurioje televizijos nebuvo iki 1975 metų, panašiai (maždaug dvigubai) žmogžudysčių padaugėjo tik po 1975 metų (Centerwall, 1989). O atidžiai tirtame Kanados miestelyje, kuriame televizija atsirado vėlai, netrukus po to žaidimų aikštelėse vaikai ėmė elgtis daug agresyviau (Williams, 1986).

Atkreipkite dėmesį į tai, kad šie tyrimai iliustruoja, kaip šiuolaikiniai mokslininkai manipuliuoja koreliacinių tyrimų duomenimis, norėdami *įpiršti mintį apie* priežasties ir pasekmės ryšį. Tačiau daugybė galimų trečiųjų veiksnių gali visiškai atsitiktinai sutapti su pomėgiu žiūrėti smurtines laidas ir agresyvumu. Laimei, eksperimentinis metodas leidžia kontroliuoti šiuos paša-

„Tada paprasčiausiai leiskime, kad mūsų vaikai klausytųsi bet kieno sukurtų bet kokių istorijų ir šitaip į savo protus įsileistų mintis, priešingas toms, kurias, mūsų nuomone, vaikai privalėtų turėti užaugę?"

Platonas, *Respublika*, 360 m. pr. Kr.

linius veiksnius. Jei atsitiktine tvarka atrinktiems vaikams vieniems parodysime smurtinį filmą, o kitiems – nesmurtinį, bet kokį vėlesnį agresyvumo skirtumą tarp šių dviejų grupių galėsime paaiškinti vieninteliu veiksniu, skiriančiu šias grupes: ką vaikai žiūrėjo.

Televizijos žiūrėjimo eksperimentai. Novatoriškuose Alberto Banduros ir Richardo Walterso (1963) eksperimentuose mažiems vaikams kartais buvo rodomas ne gyvas, o nufilmuotas suaugusysis, mušantis pripūstą lėlę. Poveikis buvo beveik toks pat. Po to Leonardas Berkowitzas ir Russellas Geenas (1966) pastebėjo, kad įpykę ir pasižiūrėję smurtinį filmą universiteto studentai elgdavosi agresyviau nei panašiai įpykę, bet nesmurtinius filmus žiūrėję studentai. Šių laboratorinių eksperimentų ir augančio visuomenės susirūpinimo pakako, kad XX a. aštuntojo dešimtmečio pradžioje JAV vyriausiasis chirurgas užsakytų 50 naujų mokslinių tyrimų. Šie ir 100 vėlesnių tyrimų patvirtino, kad žiūrint smurtą agresyvumas sustiprėja (Anderson ir kiti, 2003).

Pavyzdžiui, Ross Parke (1977) Jungtinėse Valstijose ir Jacqueso Leyenso (1975) Belgijoje vadovaujamos mokslininkų grupės internatuose gyvenantiems amerikiečių ir belgų berniukams bei mergaitėms rodydavo arba seriją smurtinių, arba nesmurtinių filmų. Štai ką ir viena, ir kita mokslininkų grupė nuolatos pastebėdavo: „Smurtiniai kino filmai ... skatino žiūrovų agresyvumą." Palyginti su savaite prieš šių filmų žiūrėjimą, ten, kur juos rodydavo, padaugėdavo muštynių. Panašiai Dolfas Zillmannas ir Jamesas Weaveris (1999) suaugusiems vyrams ir moterims keturias dienas iš eilės rodė smurtinius arba nesmurtinius kino filmus. Penktą dieną dalyvaudami kitame projekte tie, kurie žiūrėjo smurtinius filmus, buvo priešiškesni eksperimentuotojo asistentei.

Šiuose eksperimentuose nebuvo išprovokuoti užpuolimai ar muštynės – agresyvumas daugiau reiškėsi stumtelėjimu laukiant eilėje pietų, grubiu komentaru, grasinančiu gestu. Tačiau stulbina duomenų sutapimas. „Negalima paneigti, – pareiškė Amerikos psichologų asociacijos jaunimo smurto komisija 1993 metais, – kad žiūrint smurtą, agresija didėja". Tai ypač veikia agresyvius asmenis. Stipriausią poveikį smurto žiūrėjimas daro tada, kai realistiškai pavaizduotą smurto aktą įvykdo patrauklios išvaizdos žmogus, kuris lieka nenubaustas, ir kai tuo pačiu neparodoma sužalojimo sukelta kančia (Bushman, 1995; Donnerstein, 1998).

Bradas Bushmanas ir Craigas Andersonas (2001) daro išvadą, kad smurto žiūrėjimas skatina agresyvumą daug labiau, nei pasyvus rūkymas susirgimą plaučių vėžiu, kalcio vartojimas – kaulų stiprumą ir namų darbai – pasiekimus moksle. Kaip ne visi nori pripažinti, kad tik rūkymas sukelia vėžį, taip ir čia reikšmingi ir kiti veiksniai. Nerimą kelia per ilgą laiką padaromas poveikis, kurį korporacijos linkusios nuslėpti. Tačiau įrodymai yra „pribloškiantys", sako Bushmanas ir Andersonas: „Žiūrint smurto vaizdus per televiziją tampama daug agresyvesniu". Tyrimų bazė didelė, metodai įvairūs, gaunami duomenys nuoseklūs – pritaria garsiausių smurto žiniasklaidoje tyrėjų iš Nacionalinio psichikos sveikatos instituto grupė (Anderson ir kiti, 2003).

„Mūsų išsami apžvalga ... neabejotinai įrodo, kad smurto vaizdavimas žiniasklaidoje gali padidinti agresyvaus ir smurtinio elgesio tikimybę ir artimiausiu metu, ir vėliau.“

„Viena pagrindinių didelio smurtinių nusikaltimų skaičiaus šiuolaikinėse JAV yra gausus smurto vaizdavimas žiniasklaidoje.“
Iš socialinės psichologijos eksperto Craigo A. Andersono parodymų JAV Senato prekybos, mokslo ir transporto komitetui, 2000 m. kovo 21 d.

Kodėl televizijos žiūrėjimas veikia elgesį? Atsižvelgdami į tai, kad koreliacinių ir eksperimentinių tyrimų duomenys sutampa, mokslininkai aiškinosi, *kodėl* smurto žiūrėjimas daro šitokį poveikį. Pagalvokime apie tris galimybes (Geen ir Thomas, 1986). Pirma, socialinį smurtą lemia ne pati agresija, o jos sukeltas *sužadinimas* (Mueller ir kiti, 1983; Zillmann, 1989). Kaip pastebėjome anksčiau, sužadinimas dažniausiai prasiveržia: viena sužadinimo forma skatina kitą.

Kiti mokslinių tyrimų duomenys patvirtina, kad smurto vaizdai *atpalaiduoja varžtus*. Suaugęs žmogus, talžantis pripučiamą lėlę Banduros eksperimente, šitokius protrūkius tarsi pavertė teisėtais ir sumažino vaiko gebėjimą valdytis. Smurto vaizdai išprovokuoja atitinkamas mintis ir sužadina agresiją (Berkowitz, 1984; Bushman ir Geen, 1990; Josephson, 1987). Atrodo, kad panašiai veikia ir dainos, kuriose minimas seksualinis smurtas (Barongan ir Hall, 1995; Johnson ir kiti, 1995; Pritchard, 1998).

Žiniasklaidos propaguojami vaizdiniai taip pat skatina *mėgdžioti*. Banduros eksperimentuose dalyvavę vaikai kartojo konkrečius poelgius, kurių liudininkais buvo. Komercinė televizija verčiama įrodinėti, kad ji neskatina žiūrovų mėgdžioti, ką pamatė: savo reklamose ji kalbanti tik apie vartojimą. Tačiau ar teisūs žiniasklaidos atstovai tvirtindami, kad televizija tik atspindi visuomenės polinkį smurtauti? Kad menas vaizduoja gyvenimą? Ir kad „filmuose“ rodomas tikras gyvenimas? Tiesą pasakius, televizijos laidose agresyvių situacijų skaičius keturis kartus viršija švelnių veiksmų skaičių. Ir kitais požiūriais televizija kuria nerealaus pasaulio modelį.

Tačiau yra ir gerų naujienų. Jei televizijoje modeliuojami bendravimo ir problemų sprendimo būdai iš tiesų skatina, ypač jaunus žiūrovus, mėgdžioti, būtų naudinga rodyti **prosocialaus elgesio** pavyzdžius. 12 skyriuje sužinosime, kad subtili televizijos įtaka iš tiesų gali mokyti vaikus teigiamai elgtis.

prosocialus elgesys (*prosocial behavior*)
Teigiamas, konstruktyvus, naudingas elgesys; asocialaus elgesio priešybė.

Televizijos poveikis mąstymui

Sutelkėme dėmesį į televizijos poveikį elgesiui. Mokslininkai taip pat tyrė smurto vaizdų žiūrėjimo poveikį mąstymui: ar prisižiūrėję smurto tampame nejautrūs žiaurumui? Ar šie vaizdai iškreipia tikrovės suvokimą? Ar smurtas sukelia agresyvias mintis?

Jautrumo mažinimas. Vėl ir vėl kartokite emocijas sužadinančius dirgiklius, pavyzdžiui, nešvankius žodžius. Kas įvyks? Emocinė reakcija „išnyks“. Gana realu tikėtis, kad nuo tūkstančių žiaurių veiksmų žmogus taip pat emociškai atbuks. Dažniausia reakcija gali būti tokia: „Tai manęs visiškai nejaudina“. Būtent tai pastebėjo Victoras Cline ir jo bendradarbiai (1973) ištyrę 121 Ju-

tos valstijos berniuko, žiūrėjusio brutalų bokso mačą, fiziologinį sujaudinimą. Palyginti su berniukais, mažai žiūrinčiais televiziją, dažnai žiūrinčiųjų reakcija būdavo ne susirūpinimas, o abejingumas.

Žinoma, šie berniukai galėjo skirtis ne vien televizijos žiūrėjimo įpročiais. Tačiau seksualinio smurto vaizdų poveikio jauniems vyrams tyrimuose pastebimas panašus atbukimas. Be to, Ronaldo Drabmano ir Margaret Thomas (1974, 1975, 1976) atlikti eksperimentai patvirtino, kad tokie vaizdai didina abejingumą: tiek vėliau žiūrint kino kadrus su triukšmingomis peštynėmis, tiek stebint besimušančius vaikus. Apklausus 5456 vidurinių klasių moksleivius paaiškėjo, kad didelė jų dalis žiūri brutalius filmus (Sargent ir kiti, 2002). Du trečdaliai moksleivių buvo matę filmą „Klyksmas" *(Scream)*. Tokie žiūrėjimo įpročiai leidžia paaiškinti, kodėl, nepaisant ypač žiauraus smurto demonstravimo (o gal reikėtų sakyti *dėl to, kad jis demonstruojamas*), Gallupo instituto atliktose jaunimo apklausose paauglių nuo 13 iki 17 metų amžiaus, manančių, jog filmuose rodoma per daug smurto, nuo 42 procentų 1977 metais sumažėjo iki 27 procentų 2003 metais.

Filmuose ir televizijoje vis atviriau rodant sekso scenas – nuo 1998 iki 2005 metų Amerikos televizijose beveik padvigubėjo geriausiu metu rodomų seksualinio turinio laidų skaičius (Kaiser, 2005), – paauglių susirūpinimas dėl šios kino tendencijos taip pat sumažėjo. „Susidaro įspūdis, jog šiandieniniai paaugliai kur kas mažiau jautrūs akivaizdžiam smurto bei sekso vaizdavimui nei jų tėvai, būdami tokio paties amžiaus", – teigia Gallupo instituto darbuotoja Josephine Mazzuca (2002).

socialiniai scenarijai (*social scripts*)
Per kultūrą perteikiamos elgesio įvairiose situacijose taisyklės.

Socialiniai scenarijai. Atsidūrę naujoje situacijoje ir nebūdami tikri, kaip reikia elgtis, tampame priklausomi nuo **socialinių scenarijų** – kultūros numatytų elgesio taisyklių. Prisižiūrėję veiksmo filmų jaunuoliai gali pritaikyti ekrane matytą scenarijų konfliktams realiame gyvenime spręsti. Susidūrę su iššūkiu jie gali „elgtis kaip tikri vyrai": išgąsdinti arba pašalinti grėsmės šaltinį. Panašiai paaugliai, nuolatos geriausiu televizijos laiku matydami laidas su seksualinėmis užuominomis ir veiksmais (dažniausiai impulsyviais ir trumpalaikiais santykiais), gali šiuos seksualinius scenarijus vėliau perkelti į realius santykius (Kunkel ir kiti, 2001; Sapolsky ir Tabarlet, 1991). Taigi juo daugiau seksualinių vaizdų paaugliai mato (net kontroliuojant kitus ankstyvos seksualinės veiklos prediktorius), juo labiau jie linkę savo bendraamžius vertinti kaip seksualiai aktyvius, susiformuoti liberalias seksualines nuostatas, anksčiau pradėti lytinį gyvenimą (Escobar-Chaves ir kiti, 2005; Martino ir kiti, 2005).

„Savo vaikų nemokome, kad normalūs santykiai – tai girtų apsinuoginusių nepažįstamų žmonių vakarėliai karštoje vonioje, bet tokį vaizdą jie mato įsijungę laidą „Realybė". Nuo ankstyvos jaunystės atakuojami tokiais vaizdais, jie pradeda galvoti, kad šitoks elgesys yra priimtinas ir netgi normalus."

JAV senatorius
Barack Obama, 2005

Pakeistas suvokimas. Ar virtualus televizijos pasaulis keičia realaus pasaulio suvokimą? George Gerbneris ir jo bendradarbiai iš Pensilvanijos universiteto (1979, 1994) nusprendė, kad būtent šis televizijos poveikis yra pats galingiausias. Jų atliktos paauglių ir suaugusiųjų apklausos rodo, kad televizijos žiūrėjimui skiriantys daug laiko (keturias ir daugiau valandų per die-

ną) labiau akcentuoja smurtą juos supančiame pasaulyje ir bijo būti asmeniškai užpulti, skirtingai nei mažiau žiūrintieji (dvi ar mažiau valandų per dieną). Panašiai – kad nesijaučia saugios – prisipažno ir Pietų Afrikos Respublikos moterys, kurioms buvo parodytas smurtas prieš moteris (Reid ir Finchilescu, 1995). Atlikus nacionalinę 7–11 metų amžiaus vaikų apklausą Amerikoje paaiškėjo, kad dažnai žiūrintieji televizorių jaučia didesnę įsibrovimo į namus ar kad „kas nors nuskriaus gatvėje" baimę, skirtingai nei rečiau žiūrintieji (Peterson ir Zill, 1981).

Kognityvinis sužadinimas. Naujausi duomenys rodo, kad žiūrint smurtinius filmus kyla idėjos apie agresyvius veiksmus (Bushman, 1998). Pamatę smurtą, žmonės priešiškiau vertina kitų poelgius (ar stumtelėjo sąmoningai?). Interpretuodami žodinius homonimus suteikia jiems agresyvesnę prasmę (žodį „smūgis" supranta kaip agresyvų veiksmą, o ne, pavyzdžiui, kaip kamuolio smūgiavimą į vartus), greičiau atpažįsta agresyvią prasmę turinčius žodžius.

Galbūt labiausiai televizija veikia ne savo produkcijos kokybe, bet kiekybe. Palyginti su aktyvesnėmis poilsio rūšimis, televizijos žiūrėjimas siurbia žmogaus energiją ir slopina nuotaikas (Kubey ir Csikszentmihalyi, 2002). Be to, televizija kasmet atima iš žmogaus per tūkstantį valandų, kurias jis galėtų skirti kitai veiklai. Jei per metus praleidžiate tūkstantį ir daugiau valandų žiūrėdami televiziją, pagalvokite, kaip kitaip būtumėte galėję panaudoti šį laiką, jei neturėtumėte televizoriaus. Ar šiandien būtume kitokie? Aiškindamas, kodėl XX a. aštuntajame dešimtmetyje ir vėliau taip sumažėjo pilietinis aktyvumas bei narystė įvairiose organizacijose, Robertas Putnamas (2000) rašė, kad kiekviena papildoma valanda, praleista prie televizoriaus, konkuruoja su pilietinei veiklai skirtu laiku. Televizija vagia laiką iš klubų, savanoriškos bažnytinės ir politinės veiklos.

„Juo daugiau laiko savo brendimo laikotarpiu jaunuoliai praleidžia prie televizoriaus, juo mažesnis būna jų politinis aktyvumas [jie rečiau dalyvauja rinkimuose, susirinkimuose, rečiau aukoja, mažiau linkę užsiimti savanoriška veikla]."

Robert Putnam, *Bowling Alone*, 2000 („Boulingas vienam")

Žiniasklaidos įtaka: kompiuteriniai žaidimai

„Moksliniai debatai dėl žiniasklaidoje rodomo smurto poveikio iš esmės baigėsi", – teigia Douglasas Gentile ir Craigas Andersonas (2003). Dabar mokslininkai savo dėmesį nukreipė į kompiuterinius žaidimus, kurių populiarumas išaugo ir kurie darosi vis brutalesni. Edukaciniai tyrimai rodo, kad „kompiuteriniai žaidimai yra puiki mokymo priemonė, – pastebi Gentile ir Andersonas. – Jei kompiuteriniai žaidimai sveikatos temomis gali mokyti sveikų įpročių, o skrydžių imitavimo žaidimai gali padėti išmokti skraidyti, tai ko galime tikėtis iš žmogžudystes imituojančių žaidimų?"

Kokius žaidimus žaidžia vaikai

2007 metais kompiuterinių žaidimų verslas sulaukė savo trisdešimtpenkmečio. Nuo pirmojo kompiuterinio žaidimo, sukurto 1972 metais – elektroninio stalo teniso – perėjome prie smurtinių žaidimų (Anderson, 2004; Gentile ir Anderson, 2003). XX a. pabaigoje per metus buvo nuperkama apie 200

„Laikėmės taisyklės, kad neleisime naudoti smurto prieš žmones.“

Nolan Bushnell, bendrovės *Atari* įkūrėjas

milijonų kompiuterinių žaidimų, ir vidutinis 2–17 metų amžiaus žaidėjas juos žaisdavo septynias valandas per savaitę. Per vieną ketvirtos klasės mokinių apklausą 59 procentai mergaičių ir 73 procentai berniukų teigė, kad jie labiausiai mėgsta smurtinius žaidimus (Anderson, 2003, 2004). Raide „S“ (suaugusiems) pažymėti žaidimai tariamai skirti ne jaunesniems kaip 17 metų amžiaus asmenims, tačiau dažnai jie būna reklamuojami ir jaunesniems. Federacinė prekybos komisija nustatė, kad keturiais iš penkių atvejais šiuos žaidimus lengvai galėjo nusipirkti jaunesnio amžiaus vaikai (Pereira, 2003).

Gentile (2004) pastebi, kad populiariame žaidime „Didžioji automobilio vagystė“ jaunuoliams siūloma tapti psichopatais. „Galite automobiliu važiuoti ant pėsčiųjų, galite grobti automobilius, galite važiuodami šaudyti iš mašinos, galite apsilankyti raudonųjų žibintų kvartale, išsirinkti prostitutę, automobilyje užsiimti su ja seksu, nužudyti ją ir susigrąžinti pinigus.“ Trimatėje erdvėje galite partrenkti žmogų ir trypti jį tol, kol pradės kosėti krauju. Tada galėsite stebėti, kaip jis miršta. Susan Persky ir Jamesas Blaschovichius (2005) teigia, kad žaidimai virtualiojoje realybėje žada vis daugiau realizmo, kovų ir smurto.

Kompiuterinių žaidimų poveikis vaikams

Nuogąstavimai dėl smurtinių kompiuterinių žaidimų sustiprėjo po to, kai Kentukio, Arkanzaso ir Kolorado valstijose paaugliai įvykdė siaubingus smurtinius nusikaltimus, kuriuos jie dažnai atlikdavo virtualiai – žaisdami. Iškilo klausimas: ko išmoksta vaikai, valandų valandas žaisdami užpuolikus ir į gabalus kapodami žmones?

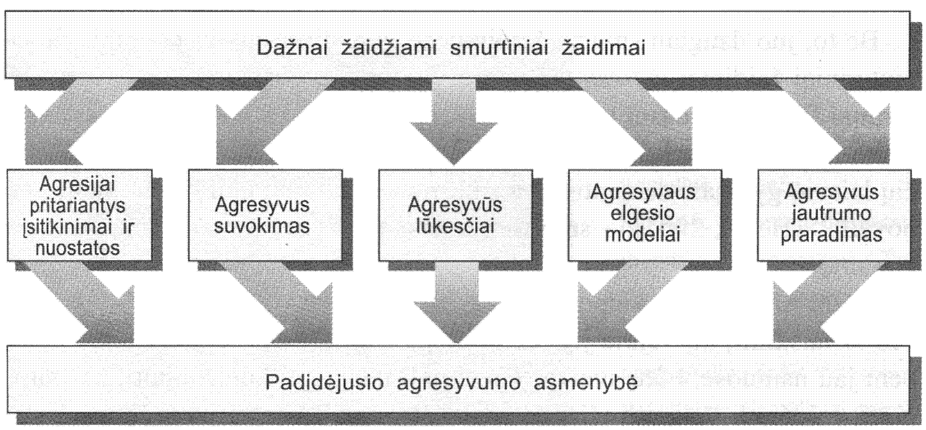
Daugelis rūkalių miršta ne nuo širdies ligų. Daugelis vaikų, su kuriais buvo šiurkščiai elgiamasi, netampa šiurkštūs. Ir dauguma žmonių, praleidžiančių šimtus valandų žaisdami žudynes, nedaro nusikaltimų. Šie faktai leidžia kompiuterinių žaidimų gamintojams, panašiai kaip ir tabako gamintojams ar televizijos verslo atstovams, tvirtinti, kad jų produkcija nežalinga. „Nėra jokių įrodymų, kad smurtiniai kompiuteriniai žaidimai skatina agresyvų elgesį“, – pareiškė Interaktyviosios skaitmeninės programinės įrangos asociacijos prezidentas Dougas Lowensteinas (2000). Tačiau Gentile ir Andersonas išvardija keletą priežasčių, kodėl smurtiniai žaidimai *gali* turėti didesnį poveikį nei smurtinės televizijos laidos. Žaisdami jaunuoliai

- susitapatina su smurtaujančiu personažu ir atlieka jo vaidmenį;
- aktyviai kartoja smurtinius veiksmus, o ne vien pasyviai stebi;
- atlieka smurtinių veiksmų seką – pasirenka aukas, įsigyja ginklų bei amunicijos, tyko, nusitaiko, nuspaudžia gaiduką;
- nuolatos patiria smurto ir užpuolimo grėsmę;
- be paliovos kartoja smurtinius veiksmus;
- apdovanojami už sėkmingą agresiją.

Dėl šių priežasčių karinės organizacijos per apmokymus (turimais duomenimis, per Antrąjį pasaulinį karą daugelis abejojo jų nauda) skiria kariams užpuolimą imituojančius žaidimus.

Tačiau ką atskleidė moksliniai tyrimai? Craigas Andersonas (2003, 2004; Anderson ir kiti, spaudoje) apibendrina trisdešimt šešių tyrimų duomenis ir aprašo penkis visuose juose pastebėtus veiksnius. Žaidžiant smurtinius žaidimus dažniau, palyginti su nesmurtiniais,

- *susijaudinama* – padažnėja pulsas ir padidėja kraujospūdis.
- *dažniau mąstoma agresyviai* – pavyzdžiui, Bradas Bushmanas ir Andersonas (2002) pastebėjo, kad pažaidę tokius žaidimus, kaip „Diukas Niukemas“ ar „Mirtinos grumtynės“, universiteto studentai dažniau spėdavo, kad vyras, į kurio automobilį tik ką atsitrenkė kita mašina, reaguos agresyviai – keiksis, išspirs langą ar pradės muštis.
- *sustiprėja agresyvūs jausmai* – padidėja frustracija bei priešiškumas.
- *padažnėja agresyvūs poelgiai* – pažaidę smurtinius kompiuterinius žaidimus, vaikai ir jaunuoliai agresyviau žaidžia su savo bendraamžiais, dažniau ginčijasi su mokytojais ir dažniau įsivelia į peštynes. Šis poveikis pastebimas ir laboratorijoje, ir už jos ribų, jis minimas pasakojimuose apie save, mokytojų, tėvų pranešimuose, jo priežastys nurodytos 10.10 pav. Ar taip atsitinka tik todėl, kad priešiškai nusiteikusius vaikus traukia tokie žaidimai? Ne. Netgi kontroliuojant tokius veiksnius kaip asmenybės tipas ir temperamentas, smurtiniai kompiuteriniai žaidimai slopina jautrumą smurto vaizdams ir stiprina agresyvų elgesį (Bartholow ir kiti, 2005). Douglasas Gentile ir jo bendradarbiai (2004) atlikę paauglių tyrimus pastebėjo, kad net neagresyvūs, bet mėgstantys žiaurius kompiuterinius žaidimus paaugliai 10 kartų dažniau įsitraukia į peštynes nei tokių žaidimų nežaidžiantys bendraamžiai (tarp šių – tik 4 proc.). Pradėję žaisti smurtinius kompiuterinius žaidimus buvę ramūs vaikai dažniau linkę įsivelti į peštynes.



10.10 PAVEIKSLAS
Smurtiniai kompiuteriniai žaidimai ir polinkis į agresiją
Šaltinis: Craig A. Anderson ir Brad J. Bushman (2001).

ką slepia moksliniai tyrimai

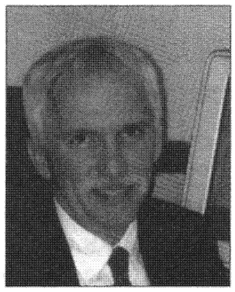
Craigas Andersonas apie smurtinius kompiuterinius žaidimus

Suprasdamas žalingą poveikį, kurį, kaip užfiksavo smurto tyrėjai, daro televizija bei kinas, ir pastebėjęs, kad kompiuteriniai žaidimai darosi vis agresyvesni, sunerimau.

Todėl reaguodami į didėjantį visuomenės susirūpinimą kartu su doktorante Karen Dill pradėjome koreliacinius ir eksperimentinius tyrimus. Dėl jų buvau pakviestas liudyti JAV Senato pakomitetyje ir konsultuoti įvairiausias vyriausybines bei visuomenines, taip pat tėvų ir vaikų rėmimo organizacijas.

Nors smagu matyti, kad tyrimai daro teigiamą poveikį, kompiuterinių žaidimų verslininkai iš visų jėgų stengėsi paneigti mokslinių tyrimų rezultatus, panašiai kaip prieš 30 metų cigarečių gamintojai šaipėsi iš fundamentalių medicinos mokslo tyrimų, klausdami, kiek „Marlboro“ cigarečių turi surūkyti pelė, kad susirgtų vėžiu. Aš taip pat gaudavau gana bjaurių kompiuterinių žaidimų mėgėjų laiškų, o gausybė prašančių informacijos paskatino mane teikti žinias bei atsakyti į klausimus interneto tinklalapyje www.psychology.iastate.edu/faculty/caa.

Daugelis žmonių mano, kad geriausias būdas išsiaiškinti sudėtingą dalyką – surasti kitaip manančių ir abiem pusėms duoti vienodai laiko. Informuojant apie smurto vaizdavimą žiniasklaidoje dažniausiai suteikiama vienodai laiko verslo atstovams ir jų mėgstamiems „ekspertams“, cituojantiems raminančius neatsakingo keturmečio žodžius, sukeliančius įspūdį, kad mūsų išmanymas labai ribotas. Jei visi konkrečios srities ekspertai sutaria, ar ši „teisingumo“ ir „pusiausvyros“ idėja yra logiška? O gal derėtų prašyti, kad ekspertai paskelbtų kolegų peržiūrėtus originalius mokslinius straipsnius konkrečiu klausimu?



Craig A. Anderson,
Ajovos universitetas

- *sumažėja prosocialių poelgių* – pažaidę smurtinius kompiuterinius žaidimus, žmonės rečiau padeda už sienos dejuojančiam asmeniui ir delsia siūlyti pagalbą bendraamžiams. Gavę užduotį priimti sprendimą jie dažniau išnaudos partnerius, o ne pasitikės jais ir bendradarbiaus (Sheese ir Graziano, 2005). Sumažėjusi smegenų sričių, susietų su emocijomis, veikla rodo, kad tokie žmonės tampa mažiau jautrūs smurtui (Bartholow ir kiti, 2006).

„Sunku išmatuoti augantį pakantumą žiaurumui Amerikoje, bet jis akivaizdus visose srityse, pradedant žiauriais kompiuteriniais žaidimais, kurie yra pagrindinis berniukų užsiėmimas.“
Susan Sontag, *Regarding the Torture of Others*, 2004 („Apie kitų kankinimą“)

Be to, juo daugiau smurto žaidimuose, juo stipresnis jų poveikis. Kompiuteriniai žaidimai *iš tiesų* tapo agresyvesni. Tai paaiškina, kodėl naujesni tyrimai fiksuoja didesnį jų poveikį. Nors dar daug ką reikia išsiaiškinti, šie tyrimai rodo, kad priešingai katarsio hipotezei – kaip įrodinėja vienas piliečių laisvių gynėjas, manantis, jog smurtiniai žaidimai gali turėti „raminamą poveikį“ (Heins, 2004), – smurto treniruotės didina, o ne mažina nusikalstamumą.

Todėl Andersonas, kaip atsakingas mokslininkas (2003, 2004), ragina tėvus išsiaiškinti, ką veikia jų vaikai, ir pasirūpinti, kad žiniasklaidos dieta, bent jau namuose, būtų sveika. Tėvai gali nepajėgti kontroliuoti, ką vaikas žiūri, žaidžia ir valgo svečiuodamasis. Jie negali kontroliuoti žiniasklaidos

daromos įtakos vaikų bendraamžių kultūrai. (Todėl siūlymas tėvams „tiesiog sakyti *ne*“ yra naivus.) Tačiau tėvai gali pasirūpinti vaikais namuose ir daugiau laiko skirti alternatyviems užsiėmimams. Pasitarus su kitais tėvais galima sukurti vaikams palankią aplinką. O mokykla gali mokyti vaikus kritiškai vertinti žiniasklaidos turinį.

Grupės įtaka

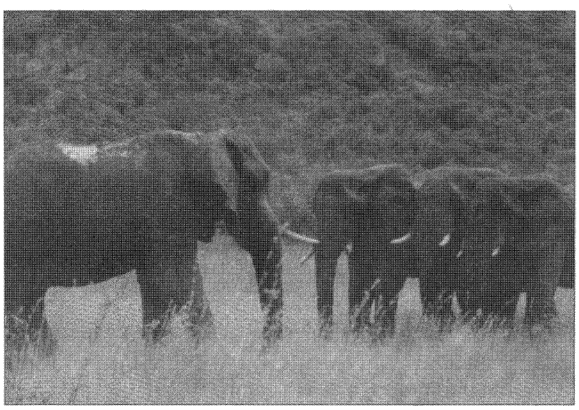
Aptarėme, kas skatina *žmogų* agresyviai elgtis. Jei frustracija, įžeidimai bei agresyvaus elgesio pavyzdžiai stiprina asmens polinkį į agresyvumą, tai gali panašiai veikti ir grupę. Kilus maištams, agresija išplinta praėjus kuriam laikui po pirmo agresyvaus veiksmo. Matydami, kaip niekieno netrikdomi plėšikai grobia televizorius, įstatymams ištikimi stebėtojai gali pamiršti moralinius suvaržymus ir imti mėgdžioti plėšikautojus.

Grupės gali sustiprinti agresyvią reakciją iš dalies dėl to, kad jos išsklaido atsakomybę. Kare sprendimus pulti dažniausiai priima strategai, esantys toli nuo fronto linijos. Jie duoda įsakymus, kuriuos vykdo kiti. Ar šitoks atsiribojimas neprisideda prie agresyvių užduočių skyrimo?

Jacquelin Gaebelein ir Anthony Manderis (1978) atliko šios situacijos imitacinį laboratorinį tyrimą. Jie paprašė Grynsboro universiteto (Šiaurės Karolina) studentų *skirti* elektros smūgį arba *patarti* kitiems, kokio stiprumo smūgį skirti. Kai smūgio gavėjas, kaip ir dauguma masinės agresijos aukų, nebūdavo kaltas dėl provokacijos, eksperimento dalyviai, esantys „fronto linijoje“, skirdavo silpnesnį elektros smūgį nei rekomenduodavo patarėjai, kurie jautėsi ne tokie atsakingi už sukeltą skausmą.

Asmeninė atsakomybė mažėja didėjant ne tik atstumui, bet ir grupės narių skaičiui. (Prisiminkite 8 skyriuje aprašytą nuasmeninimo reiškinį.) Brianas Mullenas (1986), išanalizavęs duomenis apie 60 įvykdytų linčo nuosprendžių 1899–1946 metais, pastebėjo įdomų dalyką: juo didesnės buvo linčiuotojų gaujos, juo žiauriau buvo žudoma ir juo baisiau niokojami žmonių kūnai.

Socialinė „infekcija“ sustiprina grupės agresyvumą, panašiai kaip sustiprina kitus kraštutinius polinkius. Galimi pavyzdžiai – jaunimo gaujos, fut-



Socialinė infekcija.
Kai XX a. dešimtojo dešimtmečio viduryje 17 jauniklių našlaičių dramblių patinų perkėlė į Pietų Afrikos Respublikos parką, jie tapo nevaldoma paauglių gauja ir nužudė 40 baltųjų raganosių. 1998 metais sunerimę parko darbuotojai kartu su jaunikliais apgyvendino šešis vyresnius, stipresnius dramblių patinus. Rezultatas: siautėjimai netrukus aprimo (Slotow ir kiti, 2000).

„Labiausiai karo barbariškumas pasireiškia tuo, kad pajungia žmones bendriems veiksmams, prieš kuriuos asmeniškai kiekvienas jų sukiltų visa savo esybe.“

Ellen Key,
War, Peace, and the Future, 1916 („Karas, taika ir ateitis“)

bolo aistruoliai, plėšikaujantys kareiviai, miestų riaušininkai ir psichosocialinis teroras mokyklose – Skandinavijoje jį vadina mobingu, – kai grupės moksleivių nuolat erzina ir terorizuoja silpnesnius mokinius (Lagerspetz ir kiti, 1982). „Mobingas“ – tai bandos veikla.

Turintys asocialių polinkių, augantys šeimose, kuriose stinga dėmesio ir nenorintys mokytis jaunuoliai savo socialinį tapatumą gali pajusti gaujoje. Stiprėjant grupės tapatumui, didėja spaudimas prisitaikyti ir nuasmeninimas (Staub, 1996). Asmeninis tapatumas silpsta atsiduodant grupės interesams, patiriant džiaugsmą, kad visi yra kaip vienas. Dažnai tokio proceso rezultatas yra socialinė infekcija – grupės skatinamas susijaudinimas, nesivaržymas ir poliarizacija. Gaujos nariai laikosi kartu tol, kol sukuria šeimas, pasensta, gauna darbą, patenka į kalėjimą ar miršta, teigia gaujų tyrinėtojas Arnoldas Goldsteinas (1994). Jie apibrėžia savo teritoriją, nusistato savo spalvas, meta iššūkį varžovams, kartais įvykdo nusikaltimus ir mušasi dėl narkotikų, teritorijos, garbės, merginų ar įžeidimų.

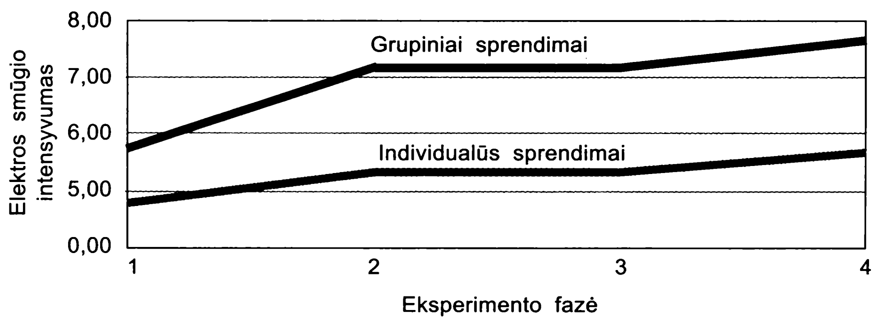
XX a. skerdynės, nusinešusios 150 milijonų gyvybių, buvo „ne individualių veiksmų rezultatas“, pastebi Robertas Zajoncas (2000). *„Genocidas nėra žmogžudystės daugiskaita.“* Skerdynės yra *socialinis* reiškinys, kurio priežastis – „moraliniai imperatyvai“: kolektyvinis mentalitetas (taip pat įvaizdžiai, retorika ir ideologija), kuris mobilizuoja grupę ar tautą nepaprastiems veiksmams. Ruandos tutsių, Europos žydų ar Amerikos indėnų skerdynės buvo kolektyvinis nusikaltimas, pareikalavęs plačios paramos, organizuotumo ir aktyvumo. Prieš pradėdami genocidą Ruandos hutų vyriausybė ir verslo lyderiai nupirko bei išdalijo du milijonus kinų gamybos mačečių.

Yoramo Jaffe ir Yoelo Yinono (1983) Izraelyje atlikti eksperimentai patvirtina, kad grupė gali sustiprinti polinkį į agresyvumą. Vieno tokio eksperimento metu universiteto studentai, supykdyti tariamo eksperimento dalyvio, atsiteisė skirdami jam daug stipresnius elektros smūgius, tačiau taip elgėsi dirbdami grupėje, o ne pavieniui. Kito eksperimento (Jaffe ir kiti, 1981) dalyviai pavieniui ir grupėmis turėjo elektros smūgį kaip bausmę skirti tam, kuris neteisingai atliks anglų kalbos užduotis. Kaip parodyta 10.11 pav., tariami elektros smūgiai vis stiprėjo, o buvimas grupėje sustiprindavo šią nuostatą. Kai aplinkybės išprovokuoja agresyvumą, grupė dažnai jį sustiprina.

10.11 PAVEIKSLAS
Sustiprintas agresyvumas grupėje

Kai žmonės rinkosi, kokio stiprumo elektros smūgį skirti kaip bausmę už neteisingus atsakymus, jie nuosekliai didindavo elektros srovę. Sprendimus priimant visai grupei ši tendencija tik ryškėjo.

Šaltinis: Jaffe ir kiti, 1981.



mokslinių tyrimų išvada

Ar provokuojamos grupės agresyvesnės už pavienius asmenis?

Agresijos tyrinėtojai naudoja kūrybingus metodus, vertindami agresyvumo stiprumą. Įvairiuose eksperimentuose jie naudoja skirtingas taktikas: elektros smūgio, stipraus garso skyrimą, įžeidimą. Holly McGregor ir jos bendradarbiams (1998) užuominų suteikė du atvejai. Vienas virėjas buvo apkaltintas užpuolimu ir suimtas už tai, kad į dviejų policininkų maistą pripylė aštraus padažo. Kitas atvejis – smurtas šeimoje: tėvai savo vaiką prievarta maitino aštriu padažu. Taip kilo idėja, kad galima išmatuoti agresyvumą, liepiant nuspręsti, kiek kitas žmogus turi suvalgyti aštraus padažo.

Tai padarė psichologai Bruce Meieris iš Getisburgo koledžo ir Verlinas Hinszas iš Šiaurės Dakotos valstybinio universiteto (2004), palygindami grupių ir individų agresyvų elgesį. Jie pasakė eksperimento dalyviams, kurie veikė arba individualiai, arba po tris, kad yra tiriamos sąsajos tarp asmenybės tipo ir mėgstamo maisto, taigi jiems teks ragauti ir vertinti aštrų padažą. Eksperimentuotojas paaiškino, kad jis pats nežinos, kiek padažo kiekvienas dalyvis ar grupė suvalgys, ir kad porcijas turės pasirinkti patys dalyviai. Tada eksperimento dalyviai mediniu pagaliuku paragavo aštrių padažų, o eksperimentuotojas išėjo parsinešti kitos grupės arba asmens tariamai pasirinkto padažo. Jis parsinešė puodelį su 48 gramais padažo, kurį vėliau visi dalyviai turėjo suvalgyti. Tada jie paeiliui turėjo į puodelį įpilti tiek padažo, kiek tariamai turėjo suvalgyti kitas žmogus. (Iš tikrųjų niekas nebuvo verčiamas nieko valgyti.)

10.2 lentelėje pateikti stulbinami rezultatai. Grupės skirdavo 24 proc. daugiau padažo negu paskiri asmenys. Taip pat grupėms buvo skiriama 24 proc. daugiau padažo negu pavieniams dalyviams. Taigi kenksmingomis sąlygomis sąveika su grupe (kaip šaltiniu arba objektu) stiprina individo agresiją. Tai ypač aiškiai buvo pastebima grupės viduje. Grupės nariai, gavę 48 gramus bjauraus aštraus padažo, atsikeršijo padažą skyrusios grupės nariams įpildami po 93 gramus padažo. Meieris ir Hinszas pažymi, kad grupės ne tik agresyviau reaguoja į provokaciją, bet ir iš kitų grupių sulaukia daugiau priešiškumo negu iš pavienių asmenų.

10.2 LENTELĖ. Pateikto aštraus padažo kiekis gramais

Šaltinis	Objektas	
	Individas	Grupė
Individas	58,2	71,0
Grupė	71,1	92,9

Šaltinis: Meier ir Hinsz, 2004.

(Žr. skyrelį „Mokslinių tyrimų išvada. Ar provokuojamos grupės agresyvesnės už pavienius asmenis?“)

Tiriant agresyvumą yra daugybė progų paklausti, ar socialinės psichologijos laboratorinių tyrimų duomenis galima taikyti kasdieniame gyvenime. Ar laboratorinės sąlygos, skatinančios skirti elektros smūgį, prilygsta aplinkybėms, kurios žadina norą užgauliot ar trenkti į veidą? Craigas Andersonas ir Bradas Bushmanas (1997; Bushman ir Anderson, 1998) atkreipė dėmesį į tai, kad socialinė psichologija tiria agresyvumą laboratorijoje bei realybėje, ir gauti duomenys stulbinamai sutampa. Abiem atvejais agresyvumo galimybę galima sieti su šiais veiksniais:

- Veikėjai vyrai
- Anonimiškumas
- Agresyvios arba A tipo asmenybės
- Provokacija

- Alkoholio vartojimas
- Smurto žiūrėjimas
- Ginklai
- Grupės sąveika

Laboratorijoje galime kontroliuoti aplinką ir patikrinti teorijos pagrįstumą. Realybė sufleruoja idėjas ir yra vieta teorijoms taikyti. Agresijos tyrimai rodo, jog ryšys, esantis tarp laboratorinių tyrimų ir sudėtingo realaus pasaulio didina psichologijos indėlį į žmonijos gerovę. Su patirtimi įgyta nuojauta įkvepia teorijas, kurios skatina laboratorinius tyrimus, o pastarieji gilina nuovoką bei gebėjimą taikyti psichologijos žinias sprendžiant realias problemas.

APIBENDRINIMAS
Kas lemia agresyvumą?

- Agresyvumą lemia daugelis veiksnių. Vienas iš jų – nemaloni patirtis: frustracija, diskomfortas, skausmas, priekabiavimas veiksmais ir žodžiais.
- Bet koks sužadinimas, netgi mankšta ar seksualinis sujaudinimas, gali peraugti į pyktį.
- Agresijos užuominos, pavyzdžiui, ginklo turėjimas, didina agresyvaus elgesio tikimybę.
- Stebint smurtą, 1) vidutiniškai sustipręja *agresyvus elgesys*, ypač jei žmogus provokuojamas, 2) *sumažėja jautrumas* smurto vaizdams ir pasikeičia realus smurto *suvokimas*. Tokie patys reiškiniai pastebimi ir tyrinėjant smurtinės pornografijos, kuri gali sustiprinti vyrų agresyvumą moterų atžvilgiu bei iškreipti jų požiūrį į prievartaujamos moters savijautą, poveikį.
- Televizija kasdien veikia milijonus žmonių gausybe smurtinių vaizdų. Viena iš koreliacinių ir eksperimentinių tyrimų išvadų yra ta, kad žiauraus smurto rodymas per televiziją koreliuoja su agresyviu elgesiu.
- Dažnai žaidžiant smurtinius kompiuterinius žaidimus, mąstymas, jausmai bei elgesys gali tapti agresyvesni. Žaidimų poveikis stipresnis negu televizijos ir kino filmų, nes labiau įtraukia į veiksmą.
- Daug smurtinių nusikaltimų padaroma grupėje. Paskirą asmenį provokuojančios aplinkybės provokuoja ir grupę. Išskaidydama atsakomybę ir poliarizuodama veiksmus, grupė gali sustiprinti agresyvumą.

Kaip mažinti agresiją?

Išnagrinėjome instinktų, frustracijos-agresijos bei socialinio išmokimo agresijos teorijas ir kruopščiai išsiaiškinome, kas veikia agresiją. Tad kaip ją sumažinti? Ar teorija ir moksliniai tyrimai gali pasiūlyti agresijos kontroliavimo būdus?

Katarsis?

„Jaunuolius reikėtų išmokyti *išleisti* pyktį“, – pataria Ann Landers (1969). Jei žmogus „kaupia pyktį, reikia rasti būdą jam išleisti. Privalu nuleisti garą.“ Šitaip tvirtino žinomas psichiatras Fritzas Perlsas (1973). „Tam tikras prietarų išsakymas ... nuleidžia garą ... konfliktą galima išspręsti žodžiais, o ne veiksmais“. Taip įrodinėjo Andrew Sullivanas (1999) *New York Times Ma-*

gazine straipsnyje apie neapykantos paskatintus nusikaltimus. Visos šios mintys paremtos „hidrauliniu modeliu“, teigiančiu, kad agresyvią energiją reikia išleisti panašiai kaip vandenį iš užtvankos.

Katarsio koncepcija paprastai priskiriama Aristoteliui. Nors Aristotelis iš tiesų nieko nekalbėjo apie agresiją, jis įrodinėjo, kad emocijų galima atsikratyti jas patiriant, ir kad klasikinių tragedijų žiūrėjimas sukelia gailesčio ir baimės katarsį („atsikratymą“). Jis manė, kad jeigu emocija sužadinta, ją reikia išlaisvinti (Butcher, 1951). Katarsio hipotezė buvo išplėsta, įtraukiant į ją emocijų iškrovą, tariamai įmanomą ne tik stebint dramą, bet ir prisimenant bei iš naujo išgyvenant praeities įvykius, išreiškiant emocijas ir atliekant įvairius veiksmus.

Darydami prielaidą, kad agresyvus veiksmas ar fantazija padeda atsikratyti susikaupusios agresijos, kai kurie psichiatrai ir lyderiai skatina žmones tuo tikslu talžyti vieniems kitus putplasčio vėzdais arba daužyti lovą teniso rakete ir rėkti. Įtikinti, kad katarsis veiksmingai iškrauna emocijas, žmonės agresyviau reaguos į įžeidimą, tikėdamiesi šitaip pakelti sau nuotaiką (Bushman ir kiti, 2001). Kai kurie psichologai, tikėdami, jog katarsis gydo, pataria tėvams skatinti vaikų emocinę iškrovą žaidžiant agresyvius žaidimus.

Katarsio teorija patikėjo daug kas. Kas antras žmogus pritaria teiginiui, jog „sekso vaizdai padeda atsikratyti seksualinės įtampos“ (Niemi ir kiti, 1989). Tačiau kitos nacionalinės apklausos metu paaiškėjo, jog daugelis amerikiečių taip pat pritaria ir teiginiui, kad „sekso vaizdai skatina vyrų seksualinę agresiją“. Tad ar katarsio teorija yra pagrįsta?

Iš tiesų, pastebi mokslininkas Bradas Bushmanas (2002), „emocijų iškrova mažina pyktį lygiai taip, kaip benzinas gesina gaisrą“. Jei žiūrint erotiką galima atsikratyti seksualinės įtampos, tai ten, kur prekiaujama sekso žurnalais, turėtų būti mažai išprievartavimų. Pasižiūrėjus erotikos, geismas turėtų sumažėti, vyrai nustotų moteris laikyti sekso objektu ir pradėtų tinkamai su jomis elgtis. Tačiau tyrimai rodo, kad yra priešingai (Kelley ir kiti, 1989; McKenzie-Mohr ir Zanna, 1990). Filmai, kuriuose atvirai rodomos sekso scenos, stiprina libido, žadina fantaziją ir skatina įvairiaus pobūdžio seksualinius veiksmus.

Socialiniai psichologai beveik sutaria, kad, priešingai nei manė Freudas, Lorenzas ir jų pasekėjai, smurtas nesukelia katarsio (Geen ir Quanty, 1977). Pavyzdžiui, Robertas Armsas ir jo bendradarbiai rašo, kad Kanados ir Amerikos futbolo, imtynių ir ledo ritulio žiūrovai po varžybų būna *agresyvesni* nei prieš varžybas (Arms ir kiti, 1979; Goldstein ir Arms, 1971; Russell, 1983). Atrodo, kad net karas nepadeda atsikratyti agresyvių jausmų. Po karo nužudymų dažniausiai padaugėja (Archer ir Gartner, 1976).

„Atėjo metas kartą ir visiems laikams paleisti kulką į pačią katarsio hipotezės širdį. Įsitikinimo, kad stebint smurtą (arba „jį išleidžiant“) galima atsikratyti priešiškumų, nėra patvirtinę jokie moksliniai tyrimai.“

Carol Travis (1988, p. 194)

Atlikdamas laboratorinius katarsio tyrimus, Bradas Bushmanas (2002) pasiūlė įpykusiems dalyviams daužyti boksininkų kriaušę arba prisimenant juos supykdžiusį asmenį, arba galvojant apie tai, kaip tapti fiziškai stipresniu. Trečioji grupė nedaužė kriaušės. Vėliau, kai buvo leista supykdžiusiam asmeniui atkeršyti stipriu garsu, tie eksperimento dalyviai, kurie daužė kriaušę

atkreipkime dėmesį

Klinikinio tyrėjo Martino Seligmano katarsio analizė

Johnas Bradshaw bestseleryje *Homecoming: Reclaiming and Championing Your Inner Child* („Sugrįžimas: kaip susigrąžinti vaiką savyje ir leisti jam vadovauti") detaliai aprašo keletą vaizduote pagrįstų technikų: kaip paprašyti, kad vidinis vaikas atleistų, kaip išsiskirti su vienu iš savo tėvų ir susirasti kitą (pavyzdžiui, Jėzų), kaip glostyti savo vidinį vaiką, kaip rašyti savo vaikystės istoriją. Šie metodai vadinami vienu žodžiu – *katarsis*, reiškiančiu išgyventi praeityje traumavusių ir tebetraumuojančių įvykių emocijas. Katarsį patirti nuostabu, o stebėti – įspūdinga. Verkti, niršti ant seniai numirusių tėvų, glausti prie krūtinės sužeistą mažą berniuką, kuriuo kažkada buvote – visa tai jaudina. Jei nesusigraudinsite iki ašarų, esate akmeniniai. Daugelį valandų po to galite jaustis apsivalę ir nurimę – galbūt pirmą kartą per dešimtį metų. Prabusti, viską pradėti iš naujo, ir vėl pajusti naujų kelionių šauksmą.

Katarsis kaip gydymo metodas žinomas jau daugiau nei šimtmetį. Tai buvo pagrindinis psichoanalitinio gydymo būdas. Didžiausias katarsio patrauklumas yra malonus prisiminimo jausmas. Pagrindinis trūkumas – nėra jokių įrodymų, kad tai padeda. Kai domitės, kiek žmonių tai mėgsta, išgirstate begalę liaupsių. Kai vertinate, ar kas nors pasikeitė, paaiškėja, kad katarsio nauda yra menka.

Šaltinis: Martin E. P. Seligman, *What You Can Change and What You Can't: The Complete Guide to Self-Improvement*, Alfred A. Knopf, 1994, p. 238–239.

galvodami apie šį asmenį, buvo piktesni ir elgėsi agresyviausiai. Tie, kurie nedarė nieko, buvo mažiau agresyvūs nei „nuleidinėję garą" daužydami bokso kriaušę.

Kai kurie eksperimentai parodė, kad agresija taip pat provokuoja agresiją. Ebbe Ebbesenas ir jo bendradarbiai (1975) apklausė 100 inžinierių bei technikų netrukus po to, kai jie gavo pranešimus apie atleidimą iš darbo. Vieniems buvo užduoti klausimai, leidžiantys parodyti priešiškumą savo darbdaviui arba viršininkui, pavyzdžiui, „Ar galite prisiminti atvejų, kai bendrovė pasielgė su jumis neteisingai?" Vėliau šie žmonės atsakinėjo į klausimus, kuriais buvo vertinamas jų požiūris į bendrovę ir vadovus. Ar ankstesnė galimybė „nuleisti garą" sumažino priešiškumą? Deja, priešiškumas padidėjo. Išreikštas priešiškumas padidėja.

Atrodo girdėta? Prisiminkime iš 4 skyriaus, kad žiaurus veiksmas įtvirtina žiaurumą. Be to, kaip pastebėjome analizuodami Stanley Milgramo paklusnumo eksperimentus, net ir nelabai agresyvūs veiksmai gali skatinti juos pateisinti. Žmonės žemina savo aukas, kad pateisintų vėlesnę agresiją.

„Duodantis valią grubiems gestams padidina savo pyktį."
Charles Darwin, *The Expression of Emotion in Man and Animals*, 1872 („Žmonių ir gyvūnų emocijų raiška")

Kerštas kartais (trumpam) sumažina įtampą ar net suteikia malonumą (Ramirez ir kiti, 2005). Tačiau ilgainiui jis sukelia dar daugiau neigiamų jausmų. Net kai žmonės daužo bokso kriaušę *tikėdami* šitaip išsikrausią, pasekmės būna priešingos – jei tampa *agresyvesni*, rašo Bushmanas ir jo bendradarbiai (1999, 2000, 2001). „Čia kaip sename anekdote, – sako Bushmanas (1999), – kur klausiama, kaip patekti į „Carnegie Hall" koncertų salę. Atsa-

kymas: mėginti, mėginti ir dar kartą mėginti. Kaip tapti labai piktu žmogumi? Mėginti, mėginti ir dar kartą mėginti."

Tad ar nebūtų geriau savo pyktį ir agresyvumą it džiną uždaryti į butelį? Vargu ar naudinga slopinti nepasitenkinimą, nes tuomet vis prisimenamos nuoskaudos, mintyse kalbamasi su savimi. Bradas Bushmanas su bendradarbiais (2005) tyrė tokių apmąstymų žalą. Bjaurus eksperimentuotojas provokuodavo dalyvį tokiais įžeidimais, kaip „Kodėl neklausai nurodymų? Kalbėk garsiau!". Vėliau pusei dalyvių buvo skirta dėmesį atitraukianti užduotis – parašyti rašinį apie studentų miestelio kraštovaizdį. Kita grupė buvo priversta prisiminti dalyvavimą eksperimente ir aprašyti savo patirtį. Po to juos nestipriai įžeisdavo tariamas eksperimento dalyvis, kuriam jie turėdavo skirti aštraus padažo porciją. Dalyviai, kurių dėmesys buvo atitrauktas ir pyktis jau sumažėjęs, skirdavo nedidelę porciją, o tie, kurie vis dar nesitverdavo pykčiu, paskirdavo dvigubai didesnę porciją.

Laimei, yra neagresyvių būdų jausmams išreikšti ir parodyti kitiems, kaip mus veikia jų elgesys. Pavyzdžiui, kaltinimai su įvardžiu „tu" pakeičiami į frazes su įvardžiu „aš": „Aš pykstu" arba „Mane erzina, kai palieki neplautus indus". Tokiu atveju savo jausmus pasakome taip, kad kitam žmogui būtų lengviau tinkamai reaguoti (Kubany ir kiti, 1995). Galime elgtis ryžtingai nebūdami agresyvūs.

Socialinio išmokimo požiūris

Jei agresyvios elgsenos išmokstama, yra vilties, kad ją galima kontroliuoti. Trumpai apžvelkime, kas daro įtaką agresijai, ir pasvarstykime, kaip to išvengti.

Tokie nemalonūs patyrimai kaip frustruoti lūkesčiai ir asmeniniai išpuoliai skatina priešiškumą. Tad būtų išmintinga nežadinti žmonėse klaidingų, tuščių vilčių. Laukiamas atpildas skatina instrumentinę agresiją. Tad greičiausiai turėtume mokyti reaguoti draugiškai, neagresyviai.

Per eksperimentus vaikai elgiasi taikiau, kai auklėtojai nekreipia dėmesio į jų agresyvų elgesį ir paskatina už draugiškumą (Hamblin ir kiti, 1969). Bausmė už agresyvumą duoda mažiau naudos. Bausmės baimė sulaiko nuo agresijos tik tada, kai bausmė yra didelė, neatidėliotina ir tikra, kai derinama su skatinimu už pageidaujamą elgesį ir kai baudžiamasis nėra įpykęs (R. A. Baron, 1977).

Tačiau bausmės poveikis turi ribas. Dauguma mirtinų agresyvių veiksmų būna impulsyvūs, karštakošiški, išprovokuoti ginčo, įžeidimo ar išpuolio. Tad svarbu *užkirsti kelią* agresijai dar prieš jai pasireiškiant. Privalome mokyti taikiai spręsti konfliktus. Jei gyvybei pavojinga agresija būtų šaltakraujiška ir instrumentinė, galėtume tikėtis, kad ji bus sustabdyta iki spės pasireikšti ir vėliau nusikaltėlis bus griežtai nubaustas. Tokių žmogžudysčių skaičių būtų galima sumažinti įvedus mirties bausmę. Tačiau mūsų pasaulyje klesti impul-

syvios žmogžudystės (Costanzo, 1998). Taigi agresijai reikia *užkirsti kelią* iki jai pasireiškiant. Reikia mokyti neagresyvių konflikto sprendimo būdų.

Fizinės bausmės gali daryti ir neigiamą šalutinį poveikį. Bausmė – aversinis (pasibjaurėjimą sukeliantis) stimuliavimas. Ji modeliuoja elgesį, kurį reikia nutraukti. Be to, bausmė yra prievarta (prisiminkite, kad retai kada internalizuojame veiksmus, kurie buvo primesti, pasitelkiant stiprų išorinį pateisinimą). Dėl šių priežasčių smurtaujantys paaugliai ir vaikus skriaudžiantys tėvai dažnai būna kilę iš šeimų, kuriose drausmė buvo įgavusi griežtų fizinių bausmių formą.

Kad pasaulis būtų taikesnis, galėtume mažiems vaikams rodyti jautrumo ir bendradarbiavimo pavyzdį ir už tai skatinti, galbūt mokyti tėvus, kaip drausminti vaikus nenaudojant smurto. Tokios programos pagrįstos tėvų mokymu, kaip įtvirtinti pageidaujamus poelgius ir pozityviai formuluoti teiginius („Kai baigsi tvarkyti savo kambarį, galėsi eiti žaisti“, o ne „Jei nesutvarkysi savo kambario, neišeisi iš namų“). Viena „agresyvumo pakeitimo programa“ moko jaunuolius ir jų tėvus bendrauti, kontroliuoti pyktį ir rasti moralinius sprendimus (Goldstein ir kiti, 1998).

Jei stebint agresiją silpsta savidrausmė ir auga noras mėgdžioti, būtų galima kino filmuose bei televizijoje mažiau rodyti brutalių ir nužmoginančių vaizdų, t. y. imtis panašių priemonių, kurių buvo imtasi siekiant mažinti rasizmą ir moterų diskriminaciją. Taip pat galima naudoti įvairias ugdymo formas, stiprinančias vaikų atsparumą žiniasklaidoje vaizduojamo smurto poveikiui. Abejodami, kad televizija „atsižvelgs į faktus ir pakeis savo programų turinį“, Eronas ir Huesmannas (1984) Ilinojaus valstijos Oak Parko mieste dirbo su 170 vaikų, aiškindami jiems, kad televizija nekuria tikroviško pasaulio vaizdo, kad agresyvumo mastai nėra tokie dideli ir jo poveikis nėra toks, kaip gali atrodyti žiūrint televiziją, ir kad agresyvus elgesys – netinkamas elgesys. (Remdamiesi nuostatų tyrimų duomenimis, Eronas ir Huesmannas siekė, kad vaikai patys padarytų tokias išvadas ir televizijos kritikų teiginiais pagrįstų savo įsitikinimus.) Po dvejų metų paaiškėjo, kad smurtinio turinio televizijos laidos darė jiems mažesnę įtaką nei vaikams, kurie nebuvo išmokyti kritiškai vertinti žiniasklaidą. Kiek vėliau Stenfordo universiteto mokslininkų atliktame tyrime per 18 pamokų vaikai buvo įtikinėjami mažiau žiūrėti televizorių ir žaisti kompiuterinius žaidimus (Robinson ir kiti, 2001). Vaikams ėmus skirti televizijai trečdaliu mažiau laiko, mokykloje, palyginti su kontroline mokykla, agresijos sumažėjo 25 procentais.

Agresyvūs dirgikliai taip pat skatina agresyvumą. Todėl peršasi išvada, kad reikėtų riboti galimybę laikyti tokius ginklus, kaip pistoletas. 1974 metais Jamaika įvedė griežtą ginklų kontrolę ir susišaudymo scenų televizijoje bei kine cenzūrą (Diener ir Crandall, 1979).

Panašios programos gali reikšmingai mažinti smurtą. Tačiau jei agresyvaus elgesio priežastys tokios sudėtingos ir taip sunku jas kontroliuoti, ar įmanoma pritarti optimistinei Andrew Carnegie prognozei, kad XX a. „žmo-

gaus nužudymas kels tokį patį pasipiktinimą, kokį dabar kelia žmogienos valgymas“. Nuo 1900-ųjų, kai Carnegie ištarė šiuos žodžius, buvo nužudyta apie 200 milijonų žmonių. Liūdna, kad nors šiais laikais daug daugiau žinome apie žmones, žmogus vis dar tebėra „nežmoniškas“. Tačiau kultūra gali keistis. „Vikingai žudė ir plėšė, – pastebi Natalie Angier, – o jų palikuonys Švedijoje beveik 200 metų nekariavo.“

APIBENDRINIMAS
Kaip mažinti agresiją?

- Kaip sumažinti agresiją? Katarsio hipotezė pataria išlieti pyktį, bet taip agresyvumas tik sustiprėja, o ne sumažėja.
- Socialinio išmokimo požiūris siūlo kontroliuoti agresyvumą neutralizuojant jį sukeliančius veiksnius – mažinant aversinį stimuliavimą, skatinant už draugišką elgesį, savo pavyzdžiu mokant tokio elgesio ir užkertant kelią agresyviai reakcijai.

PS *Post scriptum*: kaip keisti smurtą palaikančią kultūrą

1960 metais Jungtinėse Valstijose (atsiprašau kitur gyvenančių skaitytojų, tačiau mes, amerikiečiai, turime ypatingų problemų su smurtu) vienam užregistruotam smurtiniam nusikaltimui teko 3,3 policininko. 1993 metais kiekvienam policininkui teko 3,5 nusikaltimo (Walinsky, 1995). Nuo to laiko nusikaltimų skaičius sumažėjo iš dalies dėl to, kad šiandien turime šešis kartus daugiau kalinių nei 1960 metais. Tačiau mažame studentų miestelyje, kuriame 1960 metais nereikėjo policininkų, dabar samdomi šeši etatiniai ir septyni ne visą dieną dirbantys policininkai, be to, studentams universiteto miestelyje naktį teikiamos transporto paslaugos.

Amerikiečiai turi daugybę savigynos idėjų:

- Nusipirkti ginklą savisaugai. (Turime... 211 milijonų šaunamųjų ginklų..., tad rizika būti nužudytam – dažnai tai padaro šeimos narys – patrigubėja ir penkis kartus išauga savižudybės pavojus [Taubes, 1992]. Saugesnės tautos, pavyzdžiui, Kanada ar Didžioji Britanija, vykdo nusiginklavimo namuose politiką.)
- Pastatyti daugiau kalėjimų. (Dar visai neseniai nusikalstamumas nuolat didėjo. Be to, socialiniai ir fiskaliniai dviejų milijonų žmonių, daugiausia vyrų, kalinimo kaštai yra milžiniški.)
- Įgyvendinti taisyklę „trys kartai ir baigta“, pagal kurį trečią kartą už smurtinį nusikaltimą nuteistas asmuo būtų įkalintas iki gyvos galvos. (Tačiau ar mes iš tiesų esame pasiruošę finansuoti visus naujus kalėjimus ir kalėjimų ligonines bei slaugos namus, kurių mums prireiks, kad galėtume patalpinti ir pasirūpinti senstančiais nuteistaisiais?)

- Sulaikyti nuo brutalių nusikaltimų pašalinant didžiausius nusikaltėlius, kaip tai daroma Irane ir Irake – įvykdant mirties bausmę. Kad parodytume, jog žudyti blogai, reikia nužudyti žudiką. (Tačiau beveik visuose miestuose ir valstijose, kur nusikalstamumas didžiausias, jau ir taip galioja mirties bausmė. Kadangi dauguma žmogžudysčių įvykdoma impulsyviai arba apsvaigus nuo narkotikų ar alkoholio, žmogžudžiai retai susimąsto apie pasekmes.)

Už bausmės žiaurumą kur kas svarbesnė jos neišvengiamybė. Nacionalinė tyrimų taryba (1993) praneša, kad 50 procentų padidėjus tikimybei būti sulaikytam ir įkalintam, nusikalstamumas sumažėja dvigubai, palyginti su tuo atveju, kai padvigubinamas įkalinimo laikas. Tačiau vis tiek buvęs FTB direktorius Louisas Frenchas skeptiškai vertina teiginius, kad geriausia išeitis – griežtesnė ar greičiau paskiriama bausmė: „Gąsdinantis įstatymų nepaisymo lygis, kuris pasklido it maras, turi kur kas blogesnes pasekmes nei įstatymų vykdymo problemos. Nusikalstamumo ir riaušių, kurių priežastis – beviltiškas skurdas, vaikų nepriežiūra ir piktnaudžiavimas narkotikais, neįmanoma išspręsti vien plečiant kalėjimų tinklą, įkalinant ir didinant policininkų skaičių“. Reagavimas į nusikaltimą po to, kai jis įvyko, tolygus vėžio gydymui pleistru.

Alternatyvų požiūrį siūlo pasakojimas apie skęstančiojo gelbėjimą sraunioje upėje. Sėkmingai suteikęs pirmąją pagalbą, gelbėtojas pastebi dar vieną su stichija kovojančią moterį ir ją taip pat išgelbsti. Išgelbėjęs pustuzinį skęstančiųjų, gelbėtojas staiga apsisuka ir ima bėgti, o upė tuo metu atneša dar vieną besiblaškantį žmogų. „Ar nesiruošiate išgelbėti to vyro?“ – klausia stebėtojas. „Po galais, ne! – sušunka gelbėtojas. – Bėgu į aukštupį išsiaiškinti, kas šiuos žmones stumia į upę!“

Be abejonės, mums reikia policijos ir socialinių darbuotojų, kurie padeda kovoti su socialinės patologijos maru. Gerai, kad užmušame uodus, tačiau būtų geriau, jei galėtume nusausinti pelkes – peržiūrėti savo kultūrą, pasipriešinti socialinėms negerovėms, gadinančiomis jaunimą, ir išgryninti žmogaus prigimtinį moralumą.

11 Patrauklumas ir intymumas: simpatijos ir meilės jausmas

„Man pakanka nedidelės draugų pagalbos."
John Lennon
ir Paul McCartney,
„Seržanto Peperio vienišų širdžių klubo orkestras"
(*SGT. Pepper's Lonely Hearts Club Band*, 1967).

poreikis priklausyti
(*need to belong*)
Poreikis susisaistyti su kitais žmonėmis ryšiais, kurie užtikrina ilgalaikius teigiamus tarpusavio santykius.

Kadangi gyvenime esame vieni nuo kitų priklausomi, santykiai yra mūsų egzistavimo pagrindas. Pradžioje buvo trauka tarp vyro ir moters, kuriems mes skolingi už tai, kad esame. Aristotelis žmones vadino „socialiniais gyvūnais". Iš tiesų turime tai, ką šiuolaikiniai psichologai vadina **poreikiu priklausyti** – susisaistyti su kitais žmonėmis ilgalaikiais, artimais ryšiais.

Socialiniai psichologai Roy Baumeisteris ir Markas Leary (1995) atskleidė, kaip stipriai veikia poreikio priklausyti suformuotas socialinis patrauklumas:

- Savitarpio ryšiai mūsų protėviams padėjo išlikti. Medžiojant laukinį žvėrį ar statant namą dešimt rankų geriau nei dvi.
- Iš vyro ir moters meilės ryšio gimsta vaikai, kurių tikimybė išlikti daug didesnė, jei jais rūpinasi du artimi ir vienas kitą palaikantys tėvai.
- Vaikams ir jų globėjams prisirišimas yra viena iš išlikimo sąlygų. Jei, nepaaiškinę priežasčių, atskirsime kurį nors iš tėvų nuo pradedančio vaikščioti kūdikio, ir vieną, ir kitą gali apimti panika, kol jie vėl nesusijungs tvirtame glėbyje. Neprižiūrimi ar auklėjami globos įstaigose vaikai gali užaugti be vilties ir nerimastingi.
- Universiteto studentai daugiausiai laiko praleidžia bendraudami ir palaikydami įvairius santykius. Kiek laiko praleidžiate kalbėdamiesi su kitais? Vieno tyrimo metu buvo išanalizuota 10 000 pusės minutės trukmės įrašų. Studentai visą laiką buvo prisisegę prie diržo įrašymo įrenginius, kurie fiksavo jų elgesį. Paaiškėjo, kad 28 procentus laiko jie kalbėjo, neįskaitant to laiko, kai klausėsi (Mehl ir Pennebaker, 2003).
- Visiems žmonėms mintys apie tikrai artimus, kaip jie įsivaizduoja, santykius, yra pačios svarbiausios, sukeliančios daugiausiai emocijų. Suradę sielos bičiulį, kuriam galime patikėti savo paslaptis, jaučiamės pripažinti ir įvertinti. Įsimylėję patiriame nesutramdomą džiaugsmą. Ilgėdamiesi pripažinimo ir meilės, išleidžiame milijardus kosmetikai, drabužiams ir dietoms. Net tiems žmonėms, kurie apsimeta, kad tai jiems nerūpi, iš tiesų patinka būti pripažintiems (Carvallo ir Gabriel, 2006).
- Ištremti, įkalinti ar izoliuoti žmonės skausmingai ilgisi artimųjų ir gimtųjų vietų. Atstumti susiduriame su depresijos rizika (Nolan ir kiti, 2003). Laikas slenka lėčiau, o gyvenimas atrodo beprasmiškesnis (Twenge ir kiti, 2003).
- Apgautiems, tapusiems našliais ar laikinai apsigyvenusiems svetimoje vietoje socialinių ryšių praradimas sukelia skausmą, vienišumą ar uždarumą. Praradę sielos draugą, suaugusieji tampa pavydūs, pameta galvą arba liūdi, dažniau mąsto apie mirtį ir gyvenimo trapumą.

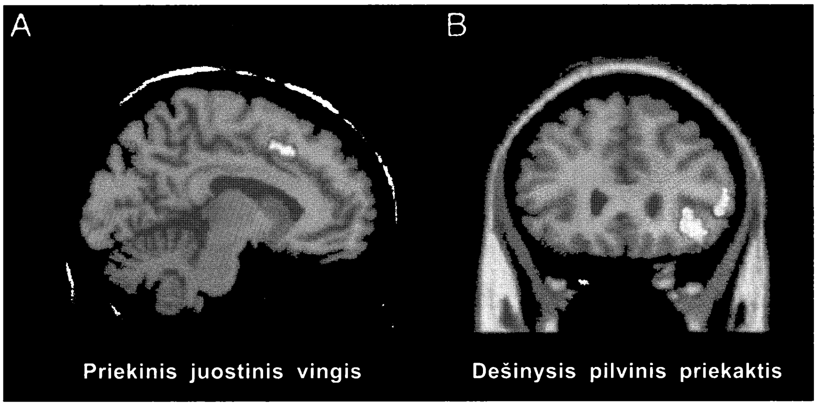
- Mintys apie mirtį dar labiau sustiprina poreikį priklausyti, būti su tais, kuriuos mylime (Mikulincer ir kiti, 2003; Wisman ir Koole, 2003). Po rugsėjo 11-osios teroro išpuolių milijonai amerikiečių telefonu ir kitais būdais bandė susisekti su tais, kuriuos myli. Panašiai netikėta klasės draugo, bendradarbio ar šeimos nario mirtis suburia žmones, jų skirtumai tampa nereikšmingi.

Mes iš tiesų esame socialiniai gyvūnai. Jaučiame poreikį priklausyti. Kaip bus patvirtinta 14 skyriuje, kam nors priklausydami, jausdami artimų ryšių teikiamą stiprybę, būname sveikesni ir laimingesni.

Kiplingas Williamsas (2002) iš Australijos Naujojo Pietų Velso universiteto tyrinėjo, kas nutinka, kai mūsų poreikiui priklausyti sutrukdo *atstūmimas* (atskyrimas iš visuomenės arba ignoravimas). Visur – mokykloje, darbe, namuose – socialinė elgsena reguliuojama atstūmimu. Tad ką reiškia būti atstumtam, kai jūsų vengia, kai nusuka žvilgsnį į šalį, nesikalba? Žmonės (ypač moterys) į atstūmimą reaguoja prislėgta nuotaika, nerimu, įsižeidimu, mėgina atkurti santykius ir galiausiai užsisklendžia. Tyla yra „emocinis įžeidimas“ ir „siaubingas ginklas“, sako tie, kurie yra tai patyrę iš šeimos narių ar bendradarbių. Eksperimentuose žmonės, kuriuos išmeta iš paprasčiausio žaidimo kamuoliu, jaučiasi atstumti ir prislėgti.

Kartais atstūmimas tampa sunkus. Kelių tyrimų metu Jean Twenge ir jos bendradarbiai (2001, 2002; Baumeister ir kiti, 2002) vieniems žmonėms leido pasijusti socialiai priimtiems. Kiti patyrė atskirtį: jiems arba buvo pasakyta (remiantis asmenybės testu), kad jie „greičiausiai gyvenimą baigs vieniši“, arba kad kiti eksperimento dalyviai, su kuriais jie susipažino, nenori, jog jie būtų jų grupėje. Tie, kurie pasijuto atstumti, ne tik mažiau rūpinosi savimi (pavyzdžiui, blogiau nei leido jų galimybės išlaikė žinių patikrinimo testą), bet ir mažiau kontroliavo savo elgesį: mažiau išgėrė pasiūlyto sveikatai naudingo, bet neskanaus gėrimo, daugiau suvalgė kenksmingų sveikatai, bet skanių pyragaičių. Be to, jie buvo linkę žeminti juos įžeidusį asmenį arba skirti jam stipraus garso ataką. Jei nedidelė patirtis laboratorijos sąlygomis gali sukelti tokį agresyvumą, rašė mokslininkai, kyla klausimas, kokias agresyvumo tendencijas „gali sukelti keletas svarbių atmetimų ar nuolatinis atstūmimas“.

Williamsą ir jo bendradarbius (2000) nustebino tai, kad vadinamąjį „kompiuterinį atstūmimą“ galima patirti netgi iš tų, su kuriais niekada nesame susitikę. (Galbūt esate patyrę tokį jausmą, kai į jus niekas nekreipė dėmesio interneto pokalbių svetainėje arba kai nebuvo atsakyta į jūsų elektroninius laiškus.) Mokslininkai paprašė 1486 eksperimento dalyvių iš 62 šalių internetu žaisti disko mėtymo žaidimą su kitais dviem žaidėjams (iš tiesų tai buvo kompiuteriniai žaidimo partneriai). Tie, kurie patyrė šių dviejų tariamų žaidėjų atstūmimą, buvo blogesnės nuotaikos ir kai vėliau reikėjo atlikti suvokimo užduotį, dažniau sutikdavo su klaidingais kitų dalyvių sprendimais. Be to, vėlesniame eksperimente buvo pastebėta, kad šių asmenų smegenų



11.1 PAVEIKSLAS

Atstūmimo skausmas

Naomi Eisenberger, Matthew Liebermanas ir Kiplingas Williamsas (2003) teigia, kad socialinis atstūmimas sužadina panašią į fizinio skausmo sukeltą smegenų reakciją.

Jei eksperimentai patvirtina dramatiškus atstūmimo padarinius, kokio galima būtų tikėtis ilgalaikio nuolatinio atstūmimo poveikio tikrame gyvenime?

žievės sritys, kurios reaguoja į skausmą, buvo aktyvesnės (žr. 11.1 pav.). Kiti įrodymai taip pat patvirtina, kad žmonės ir kiti gyvūnai į socialinį ir fizinį skausmą reaguoja panašiai (MacDonald ir Leary, 2005). Atrodo, atstūmimas sukelia tikrą skausmą.

Kad atstūmimas sukelia stresą, Williamsas ir keturi jo bendradarbiai (2000) pastebėjo, kai sutartą dieną kiekvieną iš jų nieko nepaaiškinę ignoravo kiti keturi kolegos. Priešingai nei buvo tikėtasi, šis atstūmimo žaidimas sukėlė ne juoką, bet sutrukdė darbui, kliudė maloniai bendrauti ir „privertė susirūpinti, paranojiškai nerimauti ir pajusti dvasios trapumą". Kai sutrukdoma giluminiam poreikiui priklausyti, jaučiamės išmušti iš vėžių.

Roy Baumeisteris (2005) siūlo pagrindinę atstūmimo tyrinėjimų išvadą. Jei tik ką atstumtiems žmonėms suteikiama galimybė užmegzti naują draugystę, jie „nori ir netgi trokšta ja pasinaudoti". Baumeisteris pažymi, kad galimybė priklausyti duoda dividendų.

> Mano kolegos sociologai teigia, kad mažumų grupės, kurios jaučiasi išskirtos, pasižymi tokiais pat elgesio modeliais, kokius mes sukuriame laboratorijoje: sustiprėja jų agresyvumas ir asocialus elgesys, sumažėja noras bendradarbiauti ir laikytis taisyklių, susilpnėja protinė veikla, dažniau pasireiškia savinaika, išsiblaškymas ir pan. Jei mums pavyktų sukurti visuomenę, kuri neišskirtų kai kurių savo piliečių ir visi joje jaustųsi priimami bei vertinami, daugelio šių elgesio modelių galia tikriausiai susilpnėtų.

Kas lemia draugystę ir patrauklumą?

Kokie veiksniai skatina simpatiją ir meilę? Pradėkime nuo veiksnių, kurie lemia patrauklumą: artimumo, fizinio patrauklumo, panašumo ir pojūčio, kad esame mėgstami.

Kas lemia, kad vienas žmogus jaučia kitam simpatiją arba meilę? Nedaug klausimų apie žmogaus prigimtį kelia didesnį susidomėjimą. Muilo operų, populiariosios muzikos, romanų ir daugumos kasdienių pokalbių pagrindinė

tema yra meilė – kaip ji pražysta ir nuvysta. Gerokai anksčiau nei sužinojau apie socialinę psichologiją, įsiminiau Dale Carnegie patarimą, „*kaip įsigyti draugų ir daryti įtaką žmonėms*“.

Apie simpatiją ir meilę tiek daug prirašyta, kad visi galimi ir prieštaraujantys aiškinimai jau yra pateikti. Kas dažniausiai sukelia simpatiją ir meilę?

- Ar širdis tampa švelnesnė, kai mylimo žmogaus nėra šalia? O gal, pasak posakio, jei iš akių – tai ir iš širdies?
- Ar jus traukia panašūs? O gal priešybės?
- Ar svarbus fizinis grožis?
- Kas paskatina artimiems santykiams?

Pradėkime nuo tų veiksnių, kurie padeda užsimegzti draugystei, paskui panagrinėsime tuos, kurie padeda išsaugoti bei gilinti santykius, šitaip patenkindami mūsų poreikį priklausyti.

Art(im)umas

Nuspėti, ar du žmonės yra draugai, galima remiantis **artimumu**. Artumas taip pat gali sukelti priešiškus jausmus; užpuolami ir nužudomi dažniausiai gyvenantys netoliese. Tačiau kur kas dažniau artimumas sukelia simpatiją. Nors svarstantiems apie paslaptingas romantiškos meilės ištakas tai gali atrodyti trivialu, tačiau sociologai pastebėjo, kad dažniausiai tuokiasi gyvenantys tame pačiame rajone, dirbantys toje pačioje bendrovėje arba tą patį darbą, sėdintys toje pačioje auditorijoje (Bossard, 1932; Burr, 1973; Clarke, 1952; McPherson ir kiti, 2001). Pew (2006) atliko susituokusių ar ilgamečių partnerių tyrimą. Paaiškėjo, kad 38 procentai tiriamųjų susipažino darbe arba mokykloje, kiti – savo gyvenamajame rajone, bažnyčioje, sporto salėje ar dar vaikystėje. Apsidairykite. Jei tuoksitės, jūsų išrinktasis arba išrinktoji greičiausiai bus gyvenęs, dirbęs ar mokęsis visai greta jūsų.

artimumas
(*proximity*)
Geografinis artumas. Artumas (tiksliau, „funkcinis atstumas“) leidžia veiksmingai prognozuoti simpatiją.

Tarpusavio sąveika

Svarbesnis už geografinį yra „funkcinis“ atstumas: kaip dažnai susikerta žmonių keliai. Mes susidraugaujame su žmonėmis, kurie vaikšto pro tas pačias duris, stato automobilius tose pačiose aikštelėse, ilsisi tose pačiose poilsiavietėse. Atsitiktinai apgyvendinti viename kambaryje universiteto studentai, kuriems, suprantama, sunku išvengti dažnos sąveikos, greičiau taps gerais draugais nei priešais (Newcomb, 1961). Mano universitete vaikinai ir merginos kažkada gyveno priešingose studentų miestelio pusėse. Suprantama, jie skundėsi, jog trūksta vieniems kitų draugijos. Dabar, kai jie gyvena tuose pačiuose bendrabučiuose ir vaikšto tais pačiais šaligatviais, naudojasi tais pačiais fojė, tomis pačiomis skalbyklomis, vaikinų ir merginų draugystės yra kur kas dažnesnės. Tokia tarpusavio sąveika sudaro žmonėms galimybę iš-

tyrinėti panašumus, pajusti vienas kitam simpatiją ir suvokti save kaip socialinį vienetą (Arkin ir Burger, 1980).

Tad jei esate naujokas mieste ir norite susirasti draugų, pasistenkite gauti butą netoli pašto dėžučių, rašomąjį stalą – netoli kavos aparato, vietą automobiliui statyti – netoli pagrindinio pastato. Tokia yra draugystės architektūra.

Tokių kontaktų galimybė leidžia paaiškinti netikėtą faktą. Sakykime, jog jūs turite identišką dvynį, kuris ką nors įsimylėjo. Ar jūsų (juk jūs toks panašus į brolį ar seserį) taip pat netrauktų šis asmuo? Pasirodo, ne, teigia tyrinėtojai Davidas Lykkenas ir Auke Tellegenas (1993); tik pusė identiškų dvynių prisimena, kad jiems patiko brolio ar sesers pasirinktas partneris, ir tik 5 procentai pasakė: „Galėjau įsimylėti savo brolio ar sesers išrinktąją ar išrinktąjį“. Romantiška meilė dažnai primena pėdų įspaudus smėlyje, sako Lykkenas ir Tellegenas. Jei dažnai matomės, galime susižavėti beveik bet kuriuo žmogumi, šiek tiek panašiu į mus ir atsiliepiančiu į mūsų meilę. (Vėlesni tyrimai parodė, kad tapačių dvynių pasirinkti partneriai taip pat būna panašūs [Rushton ir Bons, 2005]).

Kodėl artimumas sukelia simpatiją? Viena priežastis – buvimas šalia; aišku, jog galimybių susipažinti su žmogumi, lankančiu kitą universitetą ar gyvenančiu kitame mieste, yra mažiau. Tačiau svarbu ne vien tai. Daugumai žmonių jų kambario draugai ar greta gyvenantys kaimynai patinka labiau nei tie, kurie gyvena per du kambarius nuo jų. Vargu ar galime sakyti, kad gyvenantys per kelis kambarius nuo mūsų, aukštu žemiau ar aukščiau yra itin tolimi. Be to, gyvenantys arti gali tapti ir priešais, ir draugais. Tad kodėl artimumas dažniau baigiasi meile nei priešiškumu?

„Kai esu toli nuo to, kurį myliu, myliu tą, kuris yra arti.“
E. Y. Harburg,
***Finian's Rainbow*,**
London: Chappell Music, 1997
(„Finiano vaivorykštė“)

Tarpusavio sąveikos laukimas

Artimumas ne tik leidžia pamatyti panašumus ir parodyti vienas kitam dėmesį. Vien tik *laukiant* tarpusavio sąveikos, simpatija taip pat sustiprėja. Johnas Darley ir Ellen Berscheid (1967) tai pastebėjo Minesotos universiteto merginoms pateikę dviprasmišką informaciją apie dvi kitas merginas, su viena kurių jos tikėjosi artimai pabendrauti. Paklaustos, kaip joms patinka šios merginos, eksperimento dalyvės pirmenybę teikdavo tai, su kuria tikėjosi susipažinti. Kai tikimės susidraugauti, simpatija didėja (Berscheid ir kiti, 1976). Net per rinkimus balsavusieji už pralaimintį kandidatą pradeda pritarti laiminčiojo kandidato mintims (Gilbert ir kiti, 1998).

Šis reiškinys padeda prisitaikyti. Lūkesčiais grindžiama simpatija – kai tikimės, kad kažkas bus mielas ir su juo bus lengva bendrauti – stiprina tikimybę, kad bus kuriami malonūs santykiai (Klein ir Kunda, 1992; Knight ir Vallacher, 1981; Miller ir Marks, 1982). Ir ar gerai, kad esame nusiteikę pamėgti tuos, kuriuos dažnai matome? Gyvenime apstu ryšių, kurių mes nesirenkame, bet kuriuos nuolat turime palaikyti – su kambario draugais, broliais ir seserimis, seneliais, mokytojais, mokslo draugais, bendradarbiais. Jei

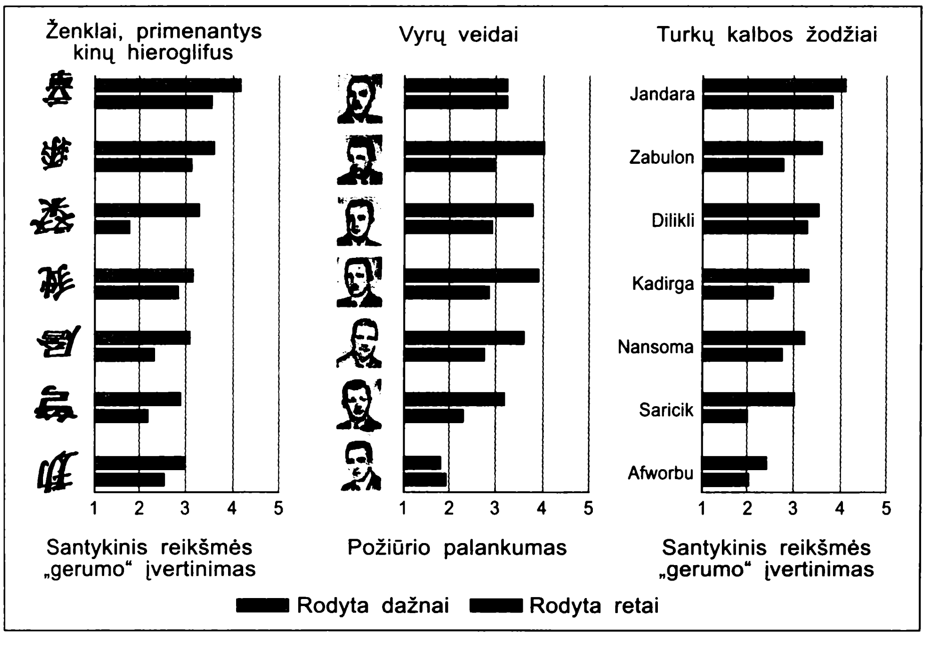
šie žmonės mums patinka, tai, be abejo, santykiai su jais yra geresni, ir mūsų gyvenimas tampa laimingesnis ir produktyvesnis.

Paprasčiausia ekspozicija

Artimumas skatina simpatiją ne tik dėl to, kad sudaro sąlygas tarpusavio sąveikai bei simpatijos numatymui, bet ir dėl dar vienos priežasties: daugiau nei 200 eksperimentų parodė, jog priešingai negu sako sena patarlė, pažinimas neskatina paniekos. Jis veikiau gimdo švelnumą (Bornstein, 1989, 1999). **Paprasčiausia** įvairių naujų dirgiklių – beprasmių skiemenų, kiniškų hieroglifų, muzikos kūrinių, veidų – **ekspozicija** skatina žmones juos palankiau vertinti. Ar turkų kalbos žodžiai *nansoma*, *saricik* ir *afworbu* reiškia ką nors geresnio arba blogesnio nei žodžiai *iktitaf*, *biwojni* ir *kadirga*? Mičigano universiteto studentai, dalyvavę Roberto Zajonco (1968, 1970) eksperimentuose, pirmenybę teikė bet kuriam iš šių žodžių, jei jį matydavo dažniau. Juo dažniau jie matydavo beprasmį žodį ar kinų hieroglifą, juo dažniau sakydavo, kad jis reiškia kažką gera (žr. 11.2 pav.). Pastebėjau, jog tai puikus pavyzdys, kurį galima demonstruoti auditorijoje. Periodiškai ekrane trumpam parodykite tam tikrus beprasmius žodžius. Semestro pabaigoje studentai šiuos „žodžius“ vertins teigiamiau nei kitus beprasmius žodžius, kurių niekada nebuvo matę.

paprasčiausia ekspozicija (*mere-exposure effect*) Reiškinys, kai nauji dirgikliai yra labiau mėgstami arba palankiau vertinami, jei vertintojui jie demonstruojami kartotinai.

Kitas pavyzdys: kokios jūsų mėgstamiausios abėcėlės raidės? Skirtingų tautybių ir amžiaus žmonės pirmenybę teikia toms raidėms, kurios yra jų varduose, ir toms, kurios jų kalboje pasitaiko dažniausiai (Hoorens ir kiti, 1990,



11.2 PAVEIKSLAS
Paprasčiausia ekspozicija
Studentų palankiausiai vertinti kartotiniai stimulai.
Šaltinis: Zajonc, 1968.

atkreipkime dėmesį

Mums patinka tai, kas susiję su mumis

Žmonės mėgsta gerai galvoti apie save, dažniausiai jie taip ir daro. Mums būdingas ne tik šališkas palankumas sau (žr. 2 skyrių), bet ir tai, ką Brettas Pelhamas, Matthew Mirenbergas ir Johnas Jonesas (2002) vadina *implicitiniu (neišreikštuoju) egoizmu*: mėgstame tai, kas susiję su mumis.

Tai gali būti vardo raidės, taip pat žmonės, vietovės ir daiktai, kuriuos pasąmonėje siejame su savimi (Jones ir kiti, 2002; Koole ir kiti, 2001). Jei nepažįstamo žmogaus veide pastebime panašius į savo bruožus, tas veidas mums labiau patinka (DeBruine, 2004). Taip pat mus labiau traukia žmonės, kurių atsitiktinai parinktas kodas panašus į mūsų gimimo datą. Labai tikėtina, kad sutuoktiniu pasirinksime žmogų, kurio vardas ar pavardė (bent pati pirmoji raidė) panašūs į mūsų (Jones ir kiti, 2004).

Atrodo, jog šitokie prioritetai subtiliai veikia svarbius sprendimus, tarp jų gyvenamosios vietos bei karjeros pasirinkimą, rašo Pelhamas ir jo kolegos. Filadelfijoje, kuri yra didesnė už Džeksonvilį, yra 2,2 kartų daugiau vyrų vardu Džekas. Tačiau čia yra 10,4 kartų daugiau vyrų vardu Filipas. Panašiai Virdžinija Byč mieste yra neproporcingai daug moterų vardu Virdžinija.

Ar tai tik miesto pavadinimo įtaka vaiko vardą renkantiems tėvams? Ar, tarkim, Džordžijos valstijoje vaikams dažniau suteikiamas Džordžo arba Džordžijos vardas? Galbūt, tačiau tai nepaaiškina, kodėl valstijoje yra gana daug žmonių, kurių *pavardė* sutampa su valstijos pavadinimu. Pavyzdžiui, Kalifornijoje yra neproporcingai daug žmonių, kurių pavardė prasideda skiemenimis „Kali" (pavyzdžiui, Kalifano). Panašiai ir didžiuosiuose Kanados miestuose yra daugiau nei būtų galima tikėtis žmonių, kurių pavardės sutampa su miestų pavadinimais. Toronte akivaizdžiai daug žmonių, kurių pavardės prasideda skiemeniu „tor".

Be to, moterys, vardu Džordžija, neproporcingai dažnai *persikelia* į Džordžijos valstiją, o Virdžinijos – į Virdžinijos valstiją. Toks judėjimas leidžia paaiškinti, kodėl Sent Luiso mieste 49 procentais (šalies mastu) daugiau vyrų vardu Luisas, ir kodėl žmonių, kurių vardai yra Hill (kalva), Park (parkas), Lake (ežeras) ar Rock (uola) neproporcingai daug miestuose, kurių pavadinimų dalis yra šie žodžiai (pavyzdžiui, Park Sičio mieste). „Žmonėms patinka vietovės, kurių pavadinimai skamba panašiai kaip jų vardai", – daro išvadą Pelhamas, Mirenbergas ir Jonesas.

Dar keisčiau – ir aš čia nieko neperdedu – yra tai, kad žmonės netgi renkasi profesiją, kurios pavadinimas panašus į jų vardą. Vyrų vardai Džeris, Denisas ir Valteris Jungtinėse Valstijose yra vienodai populiarūs (kiekvienas šių vardų atskirai paėmus suteiktas 0,42 procentui visų JAV vyrų). Tačiau tarp Amerikos stomatologų daugiau Denisų (fonetinis sąskambis: stomatologas angl. *dentist*) nei Džerių ar Valterių. Taip pat ir moterų stomatologių Denizų yra 2,5 karto daugiau nei tokių pat populiarių JAV vardų Beverly ar Temė. Vyrų vardai Džordžas (George) ar Džefris (Geoffrey) labai dažni tarp žemės mokslų (geologų, geofizikų ir geochemikų) atstovų. O per 2000 metų JAV prezidento rinkimų kompaniją žmonės, kurių pavardės prasideda raidėmis „B" ir „G", dažniau paremdavo atitinkamai Bushą arba Gore.

Skaitydamas apie implicitiniu egoizmu grindžiamus prioritetus stabtelėjau ir susimąsčiau: ar dėl to man labai patiko kelionė į Fort Myersą? Kodėl aš rašiau apie nuotaikas, žiniasklaidą ir santuoką (*mood, media, mariage*)? Kodėl dirbau su profesoriumi Murdochu?

1993; Kitayama ir Karasawa, 1997; Nuttin, 1987). Prancūzai studentai didžiąją raidę „W", rečiausiai sutinkamą prancūzų kalboje, įvertino kaip nemėgstamiausią. Japonams studentams ne tik labiau patinka jų varduose esančios raidės, bet ir jų gimimo datas atitinkantys skaičiai. Šis „vardo raidžių efektas" reiškia kur kas daugiau nei dažną kartojimąsi (žr. „Atkreipkime dėmesį. Mums patinka tai, kas susiję su mumis").

Paprasčiausia ekspozicija prieštarauja sveiko proto diktuojamai prognozei, kad dažnai girdima muzika ar dažnai ragaujami valgiai sukels nuobo-

dulį, *sumažės* domėjimasis jais (Kahneman ir Snell, 1992). Nebent jei kartojama be pertraukos. („Net geriausia daina vargina, jei ji girdima per dažnai", – sako korėjiečių patarlė.) O saikingai kartojamas dalykas paprastai labiau pamėgstamas. Kai 1889 metais buvo baigtas statyti Eifelio bokštas, paryžiečiai iš jo šaipėsi kaip iš „groteskiško" (Harrison, 1977). Šiandien jis yra mėgstamas Paryžiaus simbolis. 1913 metais Stravinskio sukurtas „Šventasis pavasaris" buvo kritikų ir publikos supeiktas. Šiandien šis kūrinys – visame pasaulyje pripažinta klasika.

Ar Paryžiaus Luvro muziejaus lankytojai iš tiesų dievina „Moną Lizą", ar jie tiesiog mėgaujasi matydami pažįstamą veidą? Galimas daiktas, ir viena, ir kita: atpažinti Moną Lizą reiškia ją pamėgti. Eddie Harmon-Jonesas ir Johnas Allenas (2001) tyrė šį reiškinį eksperimentais. Rodant moters veidą žiūrinčiojo skruostų raumenys (šypsena) būdavo aktyvesni tada, jei tas veidas būdavo parodomas ne pirmą kartą. Paprasčiausia ekspozicija sukelia malonius pojūčius.

Zajoncas ir jo bendradarbiai Williamas Kunst-Wilsonas bei Richardas Morelandas rašė, jog net demonstravimas stebėtojui nežinant sužadina simpatiją (Kunst-Wilson ir Zajonc, 1980; Moreland ir Zajonc, 1977; Wilson, 1979). Tiesą pasakius, ekspozicijos poveikis netgi stipresnis tada, kai žmogus nežino, kad yra jos veikiamas (Bornstein ir D'Agostino, 1992). Vieno eksperimento metu studentės viena ausimi klausėsi prozos ištraukos įrašo. Jos turėjo garsiai kartoti žodžius, lyginti juos su parašytu tekstu ir ieškoti klaidų. Tuo tarpu per kitą ausinę jos girdėjo trumpas negirdėtas melodijas. Šio eksperimento metu studentės privalėjo sutelkti dėmesį į žodinę informaciją ir nekreipti dėmesio į muziką. Vėliau, kartu su anksčiau negrotomis pakartojus girdėtas melodijas, jos šių melodijų neatpažino. Tačiau vis tiek joms *labiausiai patiko* tos melodijos, kurias jau buvo girdėjusios.

Atkreipkite dėmesį, kad šiuose eksperimentuose apie tai, ką žmonės matė ar girdėjo daugiau užuominų suteikė momentiniai pojūčiai, o ne sąmoningi dirgiklių vertinimai. Tikriausiai ir jūs galite iš karto prisiminti, kaip kažkas intuityviai patiko ar nepatiko, bet sąmoningai negalite paaiškinti, kodėl. Zajoncas (1980) tvirtina, kad *emocijos dažnai būna greitesnės už mintį*. Gana netikėtą Zajonco teiginį, kad emocijos yra pusiau nepriklausomos nuo mąstymo („emocija pasireiškia anksčiau nei suvokimas"), neseniai patvirtino smegenų tyrimai. Emocijas ir suvokimą valdo skirtingos smegenų sritys. Jei pažeisime beždžionės *migdolą* (emocijas reguliuojančią smegenų sritį), jos emocinė reakcija bus sutrikusi, tačiau pažintinės funkcijos nepažeistos. Jei pažeisime *hipokampą* (atmintį valdančią smegenų sritį), beždžionės smegenų pažintinė funkcija sutriks, tačiau emocinė reakcija liks nepažeista (Zola-Morgan ir kiti, 1991).

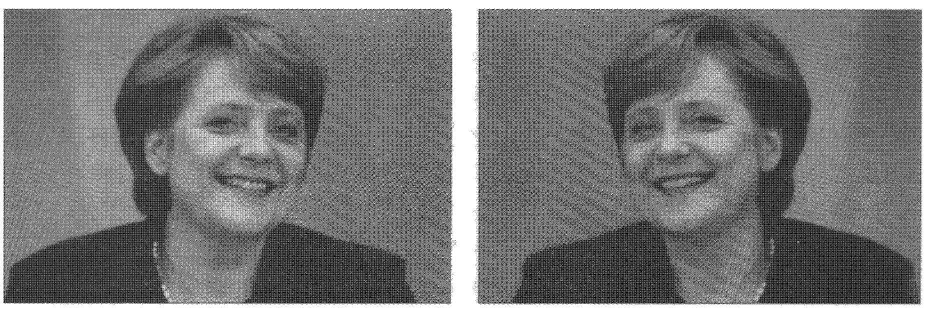
Ekspozicijos „reikšmė prisitaikant yra milžiniška", pastebi Zajoncas (1998). Tai „užprogramuotas" reiškinys, lemiantis patrauklumą bei prisirišimą. Jis padėjo mūsų protėviams skirstyti žmones į pažįstamus bei nekelian-

čius grėsmės ir potencialiai pavojingus. Nuo paprasčiausios ekspozicijos priklauso, kaip vertiname kitus žmones: mums patinka tie, kuriuos pažįstame (Swap, 1977). Yra ir priešinga šio reiškinio forma: žmonės, kurie mums patinka (pavyzdžiui, besišypsantys nepažįstamieji) atrodo labiau pažįstami (Garcia-Marques ir kiti, 2004).

Neigiama šio reiškinio pusė, kaip jau pastebėjome 9 skyriuje, tokia: susidūrę su nepažįstamais dalykais daromės atsargūs. Gal todėl bendraudami su kitokiais nei patys esame, dažnai jaučiame primityvų, nesąmoningą išankstinį nusistatymą. Nuogąstavimas ar išankstinis neigiamas nusistatymas ne visada yra stereotipiškų įsitikinimų išraiška; kartais šie įsitikinimai atsiranda vėliau kaip intuityvių jausmų pateisinimas.

Mes netgi patys sau labiau patinkame tada, kai atrodome taip, kaip esame įpratę save matyti. Žaismingo eksperimento metu Theodore Mita, Marshallas Dermeris ir Jeffrey Knightas (1977) nufotografavo Viskonsino universiteto Milvokio filialo studentes ir vėliau kiekvienai jų parodė tikrąją fotografiją ir jos veidrodinį atvaizdą. Paklaustos, kuris atvaizdas labiau patinka, dauguma studenčių pirmenybę skyrė veidrodiniam atvaizdui – tam, kurį įpratusios matyti. (Todėl nenuostabu, kad savo nuotraukas visada laikome „nevykusiomis".) Kai tas pačias dvi nuotraukas parodė artimoms draugėms studentėms, joms labiau patikdavo tikroji nuotrauka – atvaizdas, kurį *jos* buvo įpratusios matyti.

Šiuo reiškiniu naudojasi politikai ir reklamos specialistai. Kai žmonės nejaučia ypatingo palankumo prekei ar politikui, vien nuolat jį rodant galima daugiau parduoti arba surinkti daugiau balsų (McCullough ir Ostrom, 1974; Winter, 1973). Be paliovos rodant tą pačią reklamą, pirkėjai dažnai nesusimąstydami, nesąmoningai perka reklamuotą prekę. Jei kandidatai nelabai žinomi, dažniausiai nugali tas, kuris daugiausiai matomas žiniasklaidoje (Patterson, 1980; Schaffner ir kiti, 1981). Paprasčiausios ekspozicijos poveikį išmanantys politikos strategai loginį argumentavimą pakeitė trumpais reklaminiais šūkiais, kurie kala į smegenis kandidato pavardę ir trumpą pranešimą.



Paprasčiausia ekspozicija. Jeigu Vokietijos kanclerė Angela Merkel panaši į daugumą mūsų, jai turėtų labiau patikti ne jos tikrasis atvaizdas (dešinėje), o gerai pažįstamas veidrodinis atvaizdas (kairėje), kurį ji kasryt valydamasi dantis mato veidrodyje.

Visų gerbiamas Vašingtono valstijos Aukščiausiojo teismo pirmininkas Keithas Callow suprato tai 1990 metais, kai pralaimėjo savo oponentui Charlesui Johnsonui. Johnsonas, nežinomas advokatas, kuris dalyvaudavo nedidelėse kriminalinėse bei skyrybų bylose, savo kandidatūrą iškėlė remdamasis principu, kad teisėjui „privalomi išbandymai". Nė vienas iš jų nevykdė tikros rinkiminės kampanijos, o žiniasklaida į šias rungtynes dėl Aukščiausiojo teismo pirmininko posto nekreipė dėmesio. Rinkimų dieną abiejų kandidatų pavardės buvo atspausdintos paprasčiausiai viena šalia kitos, be jokios papildomos informacijos. Ir štai koks buvo rezultatas: Johnsonas nugalėjo surinkdamas 53 procentus balsų, o Callow surinko tik 47 procentus. „Rinkiminėje apylinkėje Johnsonų yra kur kas daugiau nei Callowų", – vėliau aiškino apstulbusiai teisininkų bendruomenei pralaimėjęs teisėjas. Iš tiesų, didžiausias valstijos laikraštis telefonų knygoje suskaičiavo 27 Charlesus Johnsonus. Taip pat buvo vienas vietinis teisėjas vardu Charlesas Johnsonas. O gretimo miesto kabelinės televizijos, transliuojamos visoje valstijoje, diktorius irgi buvo vardu Charlesas Johnsonas. Priversti rinktis iš dviejų nežinomų pavardžių, dauguma rinkėjų pasirinko patogią, pažįstamą Charleso Johnsono pavardę.

Fizinis patrauklumas

Į ką kreipiate (ar kreipėte) dėmesį per pasimatymą? Į nuoširdumą? Grožį? Charakterį? Humoro jausmą? Iškalbą? Rafinuotų, protingų žmonių nedomina tokios išorinės savybės, kaip išvaizda; jie žino, kad „grožis – tik išorė", ir kad „apie knygą negalima spręsti pagal viršelį". Jie bent jau žino, kad šitaip *turėtų* galvoti. Ciceronas yra pataręs: „Nepasiduok regimybei".

„Vertinti turėtume pagal protą, o ne pagal išvaizdą."
Ezopas, *Pasakėčios*

Įsitikinimas, kad išvaizda nėra svarbi, gali būti dar vienas pavyzdys, kaip stengiamės paneigti jos daromą poveikį. Galime rasti ištisas šūsnis mokslinių tekstų, įrodančių, jog išvaizda *yra* svarbi. Šio poveikio nuoseklumas ir skvarbumas kelia nerimą. Graži išvaizda – didelis turtas.

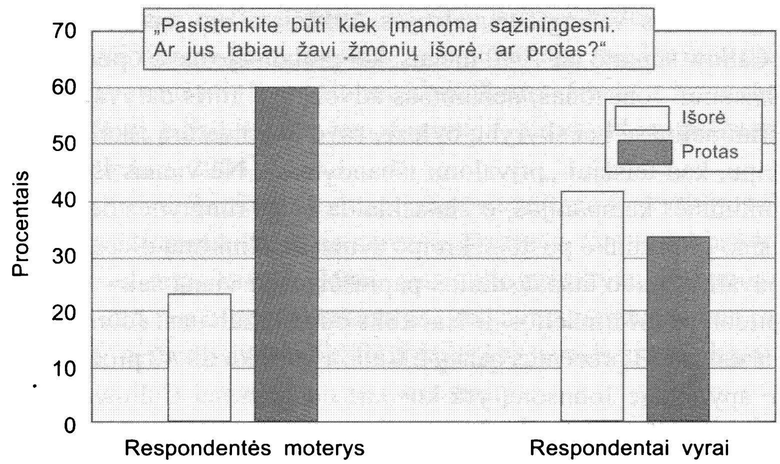
Patrauklumas ir pasimatymai

Patinka jums ar ne, tačiau remiantis jaunos moters patrauklumu galima gana tiksliai spėti, kaip dažnai ji eina į pasimatymus. Jauno vyro patrauklumas tokio tikslumo neduos (Berscheid ir kiti, 1971; Krebs ir Adinolfi, 1975; Reis ir kiti, 1980, 1982; Walster ir kiti, 1966). Be to, moterys dažniau nei vyrai sako, kad verčiau jau negražus ir šiltas nei patrauklus ir šaltas žmogus (Fletcher ir kiti, 2004). Ar tai reiškia, kad moterims geriau sekasi klausyti Cicerono patarimo? Filosofas Bertrandas Russellas (1930, p. 139) manė, jog ne: „Apskritai moterys linkusios pamilti vyrą už jo charakterį, o vyrai pamilsta moterį už jos išvaizdą". O gal tai tik atspindi faktą, jog vyrai dažniau pirmieji užmezga pažintį? Jei moterys turėtų pirmosios parodyti dėmesį, ar išvaizda joms taptų tokia pat svarbi kaip ir vyrams?

„Asmeninis grožis yra įtaigesnė rekomendacija nei geriausias rekomendacinis laiškas."
Aristotelis, *Diogenes Laertius*

11.3 PAVEIKSLAS
Kas patraukliausia moterims ir kas – vyrams

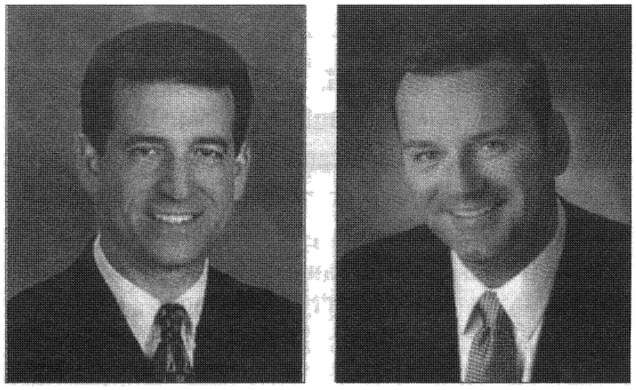
Šaltinis: televizijos kanalas *Fox News*, užsiregistravusių rinkėjų nuomonės dinamikos apklausa, 1999.



Kad patikrintų, ar tikrai vyrams didesnę įtaką daro išvaizda, mokslininkai studentams ir studentėms pateikė informaciją apie priešingos lyties atstovą kartu su to asmens nuotrauka. Arba leisdavo jiems trumpai susipažinti ir vėliau kiekvieno jų paklausdavo, ar nenorėtų artimai draugauti su nauju pažįstamuoju ar pažįstamąja. Šiuose eksperimentuose vyrai iš tiesų labiau vertino fizinį moterų patrauklumą. Tas pat buvo pastebėta ir visuomenės nuomonės tyrimų metu (žr. 11.3 pav.) (Feingold, 1990, 1991; Sprecher ir kiti, 1994). Galbūt tai nujausdamos moterys labiau rūpinasi savo išvaizda ir sudaro beveik 90 procentų kosmetinės chirurgijos pacientų (ASAPS, 2005). Tačiau moterys taip pat kreipia dėmesį į vyro išvaizdą.

Vieno tyrimo metu Elaine Hatfield ir jos bendradarbiai (1966) suporavo 752 Minesotos universiteto pirmakursius kompiuteriniam „Susipažinimo savaitės“ vakarui. Mokslininkės kiekvienam studentui pateikė asmenybės bei gabumų testus, tačiau poras parinko atsitiktinai. Šokių vakarą poros dvi su puse valandos šoko ir kalbėjosi, paskui padarė trumpą pertraukėlę, kad įvertintų partnerius. Ar asmenybės bei gabumų testai leido teisingai prognozuoti traukos poveikį? Ar eksperimento dalyviams labiau patiko pasižymintys aukšta saviverte, žemu nerimo lygiu, ar tie, kurie skyrėsi nuo jų pagal polinkio bendrauti rodiklį? Mokslininkai išanalizavo ilgą galimybių sąrašą. Ir pastebėjo, kad svarbus buvo tik vienas dalykas: fizinis patrauklumas (mokslininkai jį įvertino prieš tyrimą). Juo patrauklesnė buvo mergina, juo labiau ji patiko vaikinui, ir juo labiau jis jai norėjo vėl paskirti pasimatymą. Grožis teikia malonumo.

Nuo išvaizdos priklauso netgi rinkimų rezultatai. Tai parodė Alexanderio Todorovo (2005) ir jo kolegų atliktas tyrimas. Prinstono universiteto studentams jie parodė dviejų iš 95 kandidatų į Jungtinių Valstijų Senatą nuotraukas (pav. 11.4) ir dviejų iš 600 kandidatų į Atstovų Rūmus 2000 metais nuotraukas. Spręsdami tik pagal išvaizdą (tinkamesnis pasirodė kompetentingiau atrodęs, o ne švelnaus kūdikiško veido kandidatas), studentai atspėjo 72 procentus laimėjusiųjų rinkimuose į Senatą ir 67 procentus – į Atstovų Rūmus.



11.4 PAVEIKSLAS
Kuris iš šių dviejų kandidatų į Jungtinių Valstijų Senatą atrodo kompetentingesnis?
Spręsdami tik pagal išvaizdą, žmonės 7 iš 10 kartų atspėjo, kuris kandidatas į Senatą ar Atstovų Rūmus nugalėjo rinkimuose (iš Todorov ir kiti, 2005). (2004 metais rinkėjai į Viskonsino valstijos Senatą išrinko Russellą Feingoldą, nuotrauka kairėje.)

Suderinamumas

Ne kiekvienas sukuria šeimą su pribloškiančiai patrauklia ar patraukliu. Tad kaip žmonės sueina į porą? Sprendžiant iš Bernardo Mursteino (1986) ir kitų mokslininkų tyrimų, į porą renkamės maždaug tokio pat patrauklumo partnerį kaip ir patys esame. Kelių tyrimų metu buvo pastebėta, kad sutuoktinių, įsimylėjėlių ir netgi studentų draugijų nariai yra labai panašūs (Feingold, 1988). Žmonės linkę pasirinkti draugus ir ypač sutuoktinius, kurie „gerai dera" ne tik pagal intelektą, bet ir pagal patrauklumą.

„Jei norite susituokti išmintingai, tuokitės su sau lygiu."
Ovidijus, 43 m. pr. Kr.–17 m. e. m.

Eksperimentai patvirtina šį **suderinamumo** apibrėžimą. Rinkdamiesi ir žinodami, kad kitas žmogus irgi laisvai renkasi, ar ištarti „taip", ar „ne", žmonės dažnai kreipiasi į maždaug tokius pat (ar net mažiau) patrauklius, kaip jie patys (Berscheid ir kiti, 1971; Huston, 1973; Stroebe ir kiti, 1971). Jie ieško patraukliai atrodančio partnerio, tačiau atsižvelgia ir į savo paties patrauklumą. Fizinis atitikimas taip pat gali būti gerų santykių laidas, pastebėjo Gregory White (1980), tirdamas Kalifornijos universiteto Los Andželo filialo poras. Tie, kurie buvo panašiausi pagal fizinį patrauklumą, po devynių mėnesių dažniausiai vienas kitą giliai pamildavo.

suderinamumas (*matching phenomenon*) Tendencija pasirinkti partneriais tuos, kurie „gerai dera" pagal patrauklumą bei kitas savybes.

Galbūt šie moksliniai tyrimai galėtų paskatinti pagalvoti apie laimingus sutuoktinius, kurie nėra vienodai patrauklūs. Mažiau patrauklus asmuo turi kitų kompensuojančių savybių. Kiekvienas partneris į socialinę rinką atneša lygiavertį turtą, ir tai lemia atitikimą. Pažinčių skelbimai byloja apie tokius mainus (Cicerello ir Sheehan, 1995; Koestner ir Wheeler, 1988; Rajecki ir kiti, 1991). Vyrai dažniausiai siūlo turtą ar socialinę padėtį ir ieško jaunystės bei patrauklumo; moterys elgiasi priešingai: „Patraukli, protinga, liekna 26 metų moteris ieško malonaus, turinčio profesiją vyro". Savo pajamas bei išsilavinimą nurodantys vyrai ir savo jaunystę bei išvaizdą nurodančios moterys sulaukia daugiausiai atsiliepimų (Baize ir Schroeder, 1995). Vertingų savybių suderinamumas leidžia paaiškinti, kodėl jaunos gražios moterys dažnai išteka už vyresnių, aukštesnės socialinės padėties vyrų (Elder, 1969; Kanazawa ir Kovar, 2004).

„Meilė dažnai yra ne kas kita kaip mainai tarp žmonių, kurie gauna tai, ko gali tikėtis atsižvelgdami į savo vertę asmenybių rinkoje."
Erich Fromm, *The Same Society*, 1955 („Ta pati visuomenė")

Fizinio patrauklumo stereotipas

Ar patrauklumo priežastis – tik viliojanti išvaizda? Atrodo, kad ne, pastebi Vicky Houston ir Ray Bullas (1994). Jie paprašė grimuotojos jų asistentei sukurti ant veido ryškų randą, kraujosrūvą ar įgimtą dėmę. Vėliau asistentė važiuodavo Glazgovo priemiestiniu traukiniu. Kai jos veidas būdavo bjauriai sudarkytas, tiek vyrai, tiek moterys vengdavo sėsti šalia. Be to, kaip suaugusieji šališki patrauklių suaugusiųjų atžvilgiu, taip ir vaikai šališki patraukliems vaikams (Dion, 1973; Dion ir Berscheid, 1974; Langlois ir kiti, 2000). Sprendžiant pagal tai, kaip ilgai jie į ką nors spokso, netgi 3 mėnesių kūdikiams, kuriems serialai dar nėra „išplovę smegenų“, labiau patinka patrauklūs veidai (Langlois ir kiti, 1987).

Suaugusieji panašiai tendencingai vertina vaikus. Margaret Clifford ir Elaine Hatfield (Clifford ir Walster, 1973) Misurio valstijos penktokų mokytojams pateikė vienodą informaciją apie berniuką arba mergaitę, tačiau vieniems pridėjo patrauklaus, o kitiems nepatrauklaus vaiko nuotrauką. Mokytojai vertino, kad patrauklus vaikas yra intelektualesnis ir jam geriau sekasi mokykloje. Įsivaizduokite, jog žaidimų aikštelėje turite sudrausminti neklusnų vaiką. Ar jūs, kaip ir moterys, kurias tyrė Karen Dion (1972), nepatraukliam vaikui parodysite mažiau šilumos bei takto? Liūdna, bet dauguma mūsų esame veikiami „Barto Simpsono efekto“ – manome, kad negražūs vaikai yra mažiau gabūs ir socialūs nei jų patrauklūs bendraamžiai.

Dar daugiau – manome, kad gražūs žmonės turi tam tikrų pageidautinų savybių. Jei kitų skirtumų nėra, gražius žmones laikome laimingesniais, patrauklesniais, komunikabilesniais, intelektualesniais ir manome, kad jiems labiau sekasi, tačiau negalvojame, kad jie yra sąžiningesni ar labiau rūpinasi kitais (Eagly ir kiti, 1991; Feingold, 1992b; Jackson ir kiti, 1995).

fizinio patrauklumo stereotipas (*physical-attractiveness stereotype*)
Nuomonė, kad fiziškai patrauklūs žmonės taip pat turi ir kitų socialiai pageidautinų savybių: kas yra gražus, tas yra geras.

Remdamiesi šiais duomenimis galime apibrėžti **fizinio patrauklumo stereotipą**: gera tai, kas gražu. Vaikai šį stereotipą perpranta gana anksti. Dažnai jie tokią išvadą padaro klausydamiesi suaugusiųjų sekamų pasakų. Snieguolė ir Pelenė yra gražios, todėl ir mielos. Ragana ir Pelenės įseserės – bjaurios, todėl ir blogos. „Jei nori būti mylimas šeimoje, grožis nepakenks“, – teigia viena aštuonmetė mergaitė. Arba, kaip pasakė kita vaikų darželio auklėtinė, paklausta, ką reiškia būti gražiai: „Tai tarsi būti princese. Visi tave myli“ (Dion, 1979). Prisiminkime visuotinį žavėjimąsi princese Diana ir kritiką, skirtą antrajai princo Charleso žmonai Camillai Parker-Bowles.

Jei fizinis patrauklumas toks svarbus, pakeitus žmonių išvaizdą visam laikui turėtų pasikeisti ir aplinkinių reakcija į juos. Tačiau ar etiška keisti žmogaus išvaizdą? Šitokias manipuliacijas plastinės chirurgijos specialistai ir ortodontai kasmet atlieka milijonams žmonių. Kai nepatenkintiems savimi žmonėms ištiesinami ir išbalinami dantys, persodinami arba nudažomi plaukai, išlyginamos veido raukšlės, nusiurbiami riebalai ir padidinamos, pakeliamos arba sumažinamos krūtys, jie džiaugiasi rezultatais, nors kai kurie nepatenkinti pacientai pageidauja operacijas kartoti (Honigman ir kiti, 2004).

„Netgi dorybė puikiame kūne yra puikesnė.“

Vergilijus, *Eneida*

Siekdamas ištirti šitokių pokyčių poveikį, Michaelas Kalickas (1977) Harvardo universiteto studentų paprašė įvertinti aštuonias moteris pagal nuotraukas iš profilio, darytas prieš plastinę operaciją ir po jos. Studentai manė, kad po plastinės operacijos moterys atrodė ne tik gražesnės, bet ir malonesnės, jautresnės, patrauklesnės, dėmesingesnės, labiau mėgstamos aplinkinių ir t. t.

Pirmasis įspūdis. Nors patrauklumas yra svarbus, tai nereiškia, jog fizinė išvaizda visada nustelbia kitas savybes. Yra žmonių, kurie kitus vertina pagal išvaizdą (Livingston, 2001). Be to, nuo patrauklumo tikriausiai labiausiai priklauso pirmasis įspūdis, kuris darosi vis svarbesnis, nes visuomenė tampa vis judresnė, vis labiau urbanizuota, o kontaktai su žmonėmis trunka vis trumpiau (Berscheid, 1981).

Nors interviu vedėjai gali nesutikti, patrauklumas ir tvarkingumas daro įtaką pirmajam įspūdžiui per darbo interviu (Cash ir Janda, 1984; Mack ir Rainey, 1990; Marvelle ir Green, 1980). Tai leidžia paaiškinti, kodėl patrauklūs žmonės gauna prestižiškesnį darbą ir daugiau uždirba (Engemann ir Owyang, 2003; Persico ir kiti, 2004). Patricia Roszell su bendradarbiais (1990) atliko nacionalinės kanadiečių imties tyrimą, kuriame interviu vedėjai vertino kiekvieno dalyvio patrauklumą balais nuo 1 (negražus) iki 5 (stulbinamai patrauklus). Jos nustatė, kad kiekvienas papildomas patrauklumo balas žmogui vidutiniškai per metus „uždirbdavo“ 1988 dolerius. Irene Hanson Frieze ir jos kolegės (1991) tokį pat tyrimą atliko su 737 verslo administravimo magistrais, įvertinusios juos pagal nuotraukas nuo 1 iki 5 balų. Kiekvienas papildomas patrauklumo balas vyrams per metus papildomai „uždirbdavo“ 2600 dolerių, o moterims – 2150 dolerių.

Pirmojo įspūdžio susidarymo greitis ir jo įtaka mąstymui paaiškina, kodėl taip aktualizuojamas grožis. Stebėjęs veidą 0,013 sekundės dalį (pernelyg trumpą laiką ką nors įžiūrėti), žmogus jau gali spręsti apie jo patrauklumą (Olson ir Marshuetz, 2005). Skirstant žodžius į gerus ir blogus, patrauklus veidas padeda greičiau surasti gerus žodžius. Grožis suvokiamas greitai ir paskatina teigiamą mąstymą.

Ar teisingas stereotipas „gražus yra geras“? Ar gražūs žmonės iš tiesų turi ir kitų pageidautinų savybių? Tokios nuomonės šimtmečius laikėsi labai profesionaliais save laikę mokslininkai. Jie stengėsi nustatyti tam tikrus fizinius bruožus (neramus žvilgsnis, nusklembtas smakras) padėsiančius prognozuoti nusikalstamą elgesį. O gal Levas Tolstojus buvo teisus rašydamas, kad „kyla keista iliuzija ..., jog grožis yra gėris“? Šis stereotipas turi šiek tiek tiesos. Patrauklūs vaikai ir jaunuoliai yra šiek tiek labiau atsipalaidavę, atviresni ir socialiai „nušlifuoti“ (Feingold, 1992b; Langlois ir kiti, 2000). Williamas Goldmanas ir Philipas Lewisas (1977) tai pademonstravo, paprašę 60 Džordžijos universiteto vaikinų paskambinti trims studentėms ir penketą minučių pakalbėti su kiekviena iš jų. Vėliau vaikinai ir merginos patrauk-

ką slepia moksliniai tyrimai

Ellen Berscheid apie patrauklumą

Puikiai prisimenu tą popietę, kai pradėjau suprasti toli siekiančias fizinio patrauklumo pasekmes. Doktorantė Karen Dion (dabar Toronto universiteto profesorė) sužinojo, kad kai kurie mūsų Vaiko raidos instituto mokslininkai surinko ikimokyklinukų populiarumo vertinimus ir nufotografavo kiekvieną vaiką. Nors mokytojos ir auklėtojos mus įtikinėjo, kad „visi vaikai gražūs" ir kad negali būti jokio diskriminavimo pagal fizinį patrauklumą, Dion keliems žmonėms pasiūlė įvertinti kiekvieno vaiko išvaizdą ir po to šiuos vertinimus mėginome lyginti su populiarumu. Tai padarę supratome, kad pataikėme it pirštu į akį: patrauklūs vaikai buvo ir populiarūs. Tiesą pasakius, poveikis buvo kur kas galingesnis nei manėme, o jo pasekmes tyrinėtojai vis dar aiškinasi.



Ellen Berscheid
Minesotos universitetas

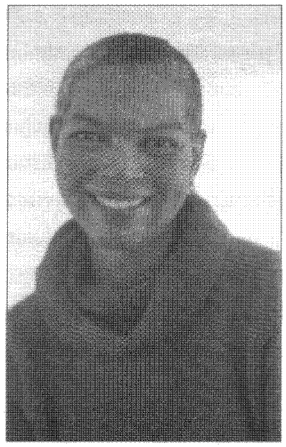
liausius nematomus pašnekovus įvertino kaip turinčius šiek tiek geresnius bendravimo įgūdžius ir simpatingesnius. Fiziškai patrauklūs žmonės taip pat dažnai būna populiaresni, labiau linkę bendrauti ir išskirtinesni: vyrai tradiciškai vyriškesni, o moterys – moteriškesnės (Langlois ir kiti, 1996).

Šie nedideli skirtumai tarp patrauklių ir nepatrauklių žmonių tikriausiai susiję su išsipildančiomis pranašystėmis. Patrauklūs žmonės labiau vertinami, į juos palankiau žiūrima, todėl daugelis jų išsiugdo didesnį pasitikėjimą savimi. (Prisiminkite 2 skyriuje aprašytą eksperimentą, kai su vyrais telefonu šilčiau bendraudavo tos moterys, kurias kalbantis vyras *įsivaizduodavo* esant patrauklias.) Remiantis šia analize, mokėjimas bendrauti priklauso ne nuo išvaizdos, o nuo kitų žmonių elgesio su jumis ir nuo jūsų požiūrio į save – ar priimate save tokį, koks esate, ar patinkate sau ir ar patogiai jaučiatės.

Ką reiškia – patrauklus?

Patrauklumą apibūdinau taip, tarsi jis būtų objektyvus matas, kaip, pavyzdžiui, ūgis. Griežtai kalbant, patrauklumas yra tai, kas gražu visiems, visur ir visada. Suprantama, jog grožio samprata keičiasi. Grožio standartus, pagal kuriuos renkama Mis Visata, vargu ar galima taikyti planetos mastu. Įvairių tautų žmonės įvairiais laikais norėdami atitikti tuometinius grožio standartus, prasidurdavo ausis, pasiilgindavo kaklus, nusidažydavo plaukus ar odą, persivalgydavo, kad būtų apkūnūs, badaudavo, kad suplonėtų, įsisprausdavo į odinius drabužius, kad krūtys atrodytų mažesnės, arba naudodavo silikoną bei liemenėles su įdėklais, kad jos atrodytų didesnės. Neturtingose kultūrose skurdžiai gyvenantiems ir alkaniems žmonėms putlus kūnas atrodo patrauklus. Turtingose kultūrose pasiturintiems žmonėms grožis labiau siejasi su lieknumu (Nelson ir Morrison, 2005). Nepaisant visų šių skirtumų, išlieka „tvirtas tiek kultūrinis, tiek tarpkultūrinis sutarimas, kas patrauklu, ir kas ne", – pastebi Judith Langlois ir jos bendradarbiai (2000).



Grožio standartai skiriasi skirtingose kultūrose. Tačiau kai kurie žmonės atrodo patrauklūs beveik visame pasaulyje.

Ironiška, bet kad būtum iš tiesų patrauklus, turi atitikti vidurkį (Rhodes, 2006). Judith Langlois ir Lorri Roggman (1990, 1994) iš Teksaso universiteto, Anthony Little ir Davidas Perrettas (2002), dirbę kartu su Ianu Penton-Voaku iš Šv. Andriaus universiteto, daugybę nuotraukų pervedė į skaitmeninę sistemą ir sukūrė kompiuterinį „apibendrintą" portretą. Beveik visais atvejais šitaip perkurti veidai žmonėms atrodė patrauklesni nei tikrieji (11.5 pav.). Be to, tai rodo, kad patrauklūs veidai suvokiami kaip tarpusavyje panašesni negu nepatrauklūs (Potter ir kiti, 2006).

Kompiuteriu sukurti vidurkį atitinkantys veidai dažniausiai būna idealiai simetriški – dar viena itin patrauklių (ir vaisingų) žmonių savybė (Gangestad ir Thornhill, 1997; Mealey ir kiti, 1999; Shackelford ir Larsen, 1997). Mokslininkai, vadovaujami Gillian Rhodes (1999, 2006) ir Iano Penton-Voako




11.5 PAVEIKSLAS

Kas pasulyje žaviausia?

Kasmetiniai „Mis Vokietija" rinkimai siūlo atsakymą, paremtą vienos šalies duomenimis. Regensburgo universiteto studentų grupė kartu su vienu Vokietijos televizijos kanalu pasiūlė rinktis. Christofas Braunas ir jo bendradarbiai (Gruendl, 2005) 2002 metais nufotografavo 22 „Mis Vokietija" konkurso finalistes be grimo ir šukuosenos. Tada kompiuteriu iš visų jų sukomponavo virtualiąją „Mis Vokietija". Prekybos centre žmonėms pateikus visų finalisčių ir virtualiosios „Mis Vokietija" nuotraukas, jie patraukliausia išrinko virtualiąją pretendentę. Tikroji „Mis Vokietija" tikriausiai nusivylė sužinojusi, kad visi gražesne išrinko jos virtualiąją konkurentę, bet ji gali nusiraminti – šios merginos niekas niekada nesutiks.

(2001), pademonstravo, kad sujungus bet kurią veido pusę su jos veidrodiniu atvaizdu ir šitaip suformavus idealiai simetrišką naują veido versiją, išvaizda truputį pagerėja. Iš kelių tokių simetriškų veidų sukuriamas netgi dar gražesnis veidas.

Evoliucija ir patrauklumas. Tie psichologai, kurie laikosi evoliucinio požiūrio, šią patraukliam partneriui teikiamą pirmenybę aiškina reproduktyvumo strategija (žr. 5 skyrių). Jie daro prielaidą, kad grožis reiškia biologiškai svarbią informaciją: sveikatą, jaunystę ir vaisingumą. Laikui bėgant vyrai, kuriems labiau patiko vaisingo amžiaus moterys, reproduktyvumu pranoko tuos, kurie turėjo intymių ryšių su dar nesubrendusiomis arba tomis, kurioms jau prasidėjo menopauzė. Šie psichologai taip pat daro prielaidą, jog evoliucija lemia, kad moterys palankiau vertina tas vyrų savybes, kurios byloja apie atsakingumą ir gebėjimą išlaikyti šeimą. Tai, kaip mano Davidas Bussas (1989), paaiškina, kodėl apklausus 37 tautose – nuo Australijos iki Zambijos – vyrus paaiškėjo, kad jiems labiau patinka vaisingumą pabrėžiančios moters savybės. Be to, tai paaiškina, kodėl fiziškai patrauklios moterys linkusios tuoktis su aukštą socialinę padėtį užimančiais vyrais ir kodėl vyrai taip ryžtingai varžosi demonstruodami savo šlovę bei turtus. Rinkdamiesi potencialius partnerius, rašo Normanas Li ir jo bendradarbiai (2002), vyrai ieško bent minimalaus fizinio patrauklumo, moterys – socialinės padėties bei išteklių, o gerumą bei išprusimą palankiai vertina ir vieni, ir kiti.

„Valdžia – geriausias afrodiziakas."
Henry Kissinger, 1971

Evoliucinės psichologijos specialistai taip pat ištyrė, kaip vyrai ir moterys reaguoja į kitus bruožus, siejamus su vaisingumu. Sprendžiant iš efektingų manekenių bei grožio konkursų nugalėtojų, vyrus visada labiausiai traukia moterys, kurių liemuo 30 procentų siauresnis nei klubai – šitokie matmenys labiausiai siejasi su vaisingumu (Singh, 1993, 1995; Singh ir Young, 1995; Streeter ir McBurney, 2003). Moters vaisingumą mažinantys faktoriai – bloga mityba, nėštumas, menopauzė – taip pat keičia jos figūrą.

Spręsdamos apie vyrus kaip potencialius partnerius, moterys taip pat teikia pirmenybę tam tikram liemens ir klubų apimties santykiui, bylojančiam apie sveikatą ir energiją, o ovuliacijos dienomis akivaizdžiai rodo palankumą ryškių vyriškų bruožų turintiems vyrams (Gangestad ir kiti, 2003; Macrae ir kiti, 2002). Tai pagrįsta evoliuciškai, pastebi Jaredas Diamondas (1996): raumeningas gražuolis greičiau nei prakaulus vyrukas pajėgdavo rasti maisto, pastatyti namą ir nugalėti varžovus. Tačiau šiuolaikinės moterys pirmenybę teikia dideles pajamas gaunantiems vyrams (Singh, 1995).

Tad visose šalyse grožio industrija yra didelis verslas ir jis vis plečiasi. Vis daugiau azijiečių, britų, vokiečių ir amerikiečių darosi plastines operacijas (Wall, 2002). Pavyzdžiui, Jungtinėse Valstijose 2004 metais buvo atlikta 11,9 milijono tokių procedūrų kaip riebalų nusiurbimas, krūtų padidinimas ir botulino injekcijos (ASAPS, 2005). Beverli Hilse dabar plastinės chirurgijos specialistų yra dvigubai daugiau nei pediatrų (People, 2003). Tur-

tingi žmonės susitvarko įskilusius ar patamsėjusius dantis. Vis daugiau žmonių šalina raukšles bei kūno padribas.

Evoliucinės psichologijos specialistai teigia, kad mes vadovaujamės pirminiais impulsais. Patrauklumas ir dauginimasis, kaip valgymas ar kvėpavimas, yra per daug svarbūs, kad paliktume juos kultūrinių užgaidų valiai.

„XX a. šeštajame dešimtmetyje moterys dulkių siurbliu siurbdavo kilimus. Naujojo tūkstantmečio pradžioje *nusiurbiamos* moterys. Mūsų dulkių siurbliai atsisuko prieš mus!"

New York Times skilties redaktorė Maureen Dowd apie riebalų nusiurbimą (2000 m. sausio 19 d.)

Socialinis palyginimas. Nors poros pasirinkimo psichologijoje yra biologinės išminties, patrauklumas nėra aiškiai apibrėžtas. Kas yra patrauklu, taip pat priklauso nuo jūsų palyginamojo standarto.

Douglasas Kenrickas ir Sara Gutierres (1980) savo eksperimento dalyvių paprašė apsilankyti Montanos universiteto bendrabučių vaikinų kambariuose ir pasakyti: „Šią savaitę į miestą atvyksta mūsų draugas ir mes norėtume jį supažindinti su mergina, tačiau negalime apsispręsti, daryti tai ar ne, tad nusprendėme atlikti apklausą... Norime, kad jūs įvertintumėte jos patrauklumą... nuo 1 iki 7 balų". Pamatę jaunos gana patrauklios merginos nuotrauką tie, kurie tik ką žiūrėjo televizijos serialą „Čarlio angelai", kuriame vaidina trys gražios moterys, merginą iš nuotraukos vertino kaip mažiau patrauklią nei tie, kurie šio serialo nežiūrėjo.

Laboratoriniai eksperimentai patvirtina šį „kontrasto efektą". Vyrams, kurie neseniai vartė reklaminius laikraščių puslapius, vidutinio grožio moterys ar netgi jų pačių žmonos atrodė mažiau patrauklios (Kenrick ir kiti, 1989). Žiūrint pornografinius filmus, imituojančius aistringą seksą, sumažėja pasitenkinimas savuoju partneriu (Zillmann, 1989). Seksualiai susijaudinus, priešingos lyties atstovas *laikinai* gali atrodyti patrauklesnis. Tačiau daug žiūrint virtualių sekso scenų savasis partneris atrodo ne toks patrauklus.

Panašiai veikiama ir savojo Aš samprata. Pamatę patrauklų tos pačios lyties asmenį žmonės jaučiasi esą *mažiau* patrauklūs nei pamatę negražų (Brown ir kiti, 1992; Thornton ir Maurice, 1997). Tai ypač būdinga moterims. Vyrai, susidūrę su dominuojančiais ir sėkmę patiriančiais vyrais, suvokia save kaip mažiau geidžiamus. Dėl šiuolaikinės žiniasklaidos per vieną valandą galime pamatyti „tokią daugybę patrauklesnių ir laimingesnių už mus žmonių, kokios nė vienas mūsų protėvis nebūtų išvydęs per metus ar netgi per visą savo gyvenimą", – teigia Sara Gutierres ir jos bendradarbiai (1999). Tokie neeiliniai palyginamieji standartai apgaulingai skatina nuvertinti potencialius partnerius bei pačius save ir išleisti daugybę milijardų kosmetikai, dietoms, papildams ir plastinėms operacijoms. Tačiau netgi kasmet atliekant 11,9 milijono plastinių operacijų, žmonių pasitenkinimas gyvenimu nepadidėja. Jei kiti tiesina, balina dantis, o jūs – ne, lygindami save su kitais galite pajusti nepasitenkinimą savo normaliais natūraliais dantimis. Jei ir visų bendraamžių dantys būtų natūralūs, tokio nepasitenkinimo nepatirtumėte.

„Meilė tėra bjaurus triukas, kurį mums iškrečia, kad pratęstume rūšį."

Rašytojas W. Somerset Maugham, 1874–1965

Patrauklumas tų, kuriuos mylime. Diskusiją apie patrauklumą užbaikime optimistine gaida. Visų pirma, pagal patrauklų septyniolikmetės mergaitės veidą

„Ar aš tave myliu dėl to, kad esi graži, o gal esi graži, kad tave myliu?“

Žavusis princas iš Rodgerso ir Hammersteino miuziklo „Pelenė“

stulbinamai nepatikimai prognozuojama, kaip ji atrodys būdama 30 ar 50 metų. Kartais vidutinės išvaizdos, tačiau turinti mielų, patrauklių bruožų paauglė tampa patrauklia moterimi (Zebrowitz ir kiti, 1993, 1998).

Antra, mes ne tik manome, kad patrauklūs žmonės yra mėgstami, bet ir kad mėgstami žmonės yra patrauklūs. Galbūt galite prisiminti žmones, kurie jums ėmė atrodyti patrauklesni, kai juos pamėgote. Jų fiziniai trūkumai tapo nepastebimi. Alanas Grossas ir Christine Crofton (1977) parodė studentams nuotrauką po to, kai jie perskaitė palankų arba nepalankų šio žmogaus asmenybės aprašymą. Tie, kurie buvo apibūdinami kaip malonūs, paslaugūs ir dėmesingi, studentams *atrodė* patrauklesni. Atradus į save panašių bruožų, šis žmogus mums taip pat atrodo patrauklesnis (Beaman ir Klentz, 1983; Klentz ir kiti, 1987).

Be to, meilė mato tik grožį: juo labiau moteris myli vyrą, juo jis jai atrodo fiziškai patrauklesnis (Price ir kiti, 1974). O juo labiau žmonės įsimylėję vienas kitą, juo mažiau patrauklūs jiems atrodo visi kiti priešingos lyties atstovai (Johnson ir Rusbult, 1989; Simpson ir kiti, 1990). „Kitoje tvoros pusėje žolė gali būti žalesnė, – sako Rowlandas Milleris ir Jeffrey Simpsonas (1990), – tačiau laimingi sodininkai dažniausiai šito nepastebi.“



Henry Jamesas taip apibūdina George Eliot (rašytojos Mary Ann Evans literatūrinis slapyvardis): „Ji didingai bjauri – nuostabiai šlykšti. Jos kakta žema, bukos pilkos akys, didžiulė nukarusi nosis, milžiniška burna, pilna didelių nelygių dantų, o smakras ir žandikaulis *qui n'en finissent pas* (nesibaigiantys – pranc.)... Ir šiame begaliniame bjaurume gyvena galingas grožis, kuris per keletą minučių užvaldo ir sužavi protą, tad galiausiai jūs, kaip ir aš, ją įsimylite.“

Panašumas *versus* kito papildymas

Iš to, kas ligšiol buvo pasakyta, galima daryti išvadą, kad Levas Tolstojus buvo visiškai teisus: „Meilė priklauso ... nuo susitikimų dažnumo ir nuo šukuosenos, ir nuo suknelės spalvos bei sukirpimo“. Tačiau kai žmonės geriau pažįsta vienas kitą, kiti veiksniai lemia, ar pažintis virs draugyste.

Ar panašūs žmonės buriasi draugėn?

Dėl vieno galime būti tikri: žmonės, kurie buriasi draugėn, yra panašūs. Draugus, susižadėtinius ir sutuoktinius kur kas dažniau nei atsitiktines poras sieja panašūs požiūriai, įsitikinimai ir vertybės. Be to, juo vyras ir žmona panašesni vienas į kitą, juo jie yra laimingesni ir juo mažesnė skyrybų tikimybė (Byrne, 1971; Caspi ir Herbener, 1990). Tokie koreliaciniai duomenys intriguoja. Tačiau kur čia priežastis ir kur pasekmė – tebėra mįslė. Ar dėl panašumo pamėgstama? O gal supanašėjame su tuo, kurį mėgstame?

Panašumas kelia simpatiją. Kad suprastume, kas yra priežastis ir kas pasekmė, atliksime eksperimentą. Įsivaizduokime, kad per studentų vakarėlį Laura įsitraukia į ilgą diskusiją apie politiką, religiją bei asmenines simpatijas ir antipatijas su Lesu ir Lonu. Laura ir Lesas pastebi, kad jų nuomonės sutampa beveik dėl visko, o su Lonu Laura sutinka tik dėl kelių dalykų. Po to Laura svarsto: „Lesas iš tiesų yra intelektualus... ir toks simpatiškas... tikiuosi, kad mes dar susitiksime“. Savo eksperimentais Donnas Byrne (1971) ir jo bendradarbiai atskleidė, ką iš tiesų patyrė Laura. Jie daug kartų pastebėjo, kad juo kito žmogaus pažiūros panašesnės į mūsų, juo šis žmogus mums atro-

do malonesnis. Panašius į save simpatiškesniais laiko ne tik studentai, bet ir vaikai bei pagyvenusieji, įvairių profesijų žmonės ir įvairių kultūrų atstovai. Kai kiti mąsto taip, kaip mes, mes ne tik pripažįstame jų nuostatas, bet ir darome teigiamas išvadas apie jų charakterį (Montoya ir Horton, 2004).

„Draugai yra tie, kurie pritaria tavo požiūriui, vertindami, kas yra gerai ir kas – blogai, tie, kurie draugauja su tais pačiais kaip ir tu, tie, kurių priešai yra tie patys kaip tavo... Mums patinka tie, kurie panašūs į mus ir siekia tų pačių tikslų."
Aristotelis, *Retorika*

Ar panašumas skatina simpatiją, buvo tirta realiose situacijose, dėmesį kreipiant į tai, kas ir kam simpatizuoja.

- Theodore Newcombas (1961) Mičigano universitete tyrė dvi 17-os studentų, kurie nepažinojo vieni kitų, grupes. Pagyvenę 13 savaičių bendrabutyje, tie, kurie iš karto labiausiai sutardavo, dažniausiai užmegzdavo glaudžius draugiškus santykius. Vieną draugų grupę sudarė penki menų studentai, kurių kiekvienas laikėsi liberalių pažiūrų ir labai domėjosi intelektualiais dalykais. Kitą grupę sudarė trys konservatyvių pažiūrų veteranai, studijuojantys inžinerijos mokslų fakultete.
- Royce Lee ir Michaelas Bondas (1996) pastebėjo, kad dviejuose Honkongo universitetuose kambario draugai gražiai sutardavo šešis mėnesius, jei sutapdavo jų vertybės ir asmenybės bruožai, tačiau draugystė tęsdavosi dar ilgiau, kai jie manydavo esą panašūs. Kaip dažnai atsitinka, tikrovė svarbi, tačiau nuomonė dar svarbesnė.
- Žmonėms patinka ne tik bendraminčiai, bet ir panašiai besielgiantys. Subtilus pamėgdžiojimas skatina palankumą. Ar esate pastebėję, kad tam, kuris kartu su jumis linksi galva ir kartoja jūsų žodžius, pajuntate tam tikrą ryšį ir simpatiją? Tai būdinga visems, teigia Rickas van Baarenas ir jo bendradarbiai (2003a, 2003b). Olandijos restoranuose padavėjai, kurie paprasčiausiai pakartoja kliento užsakymą, gauna didesnius arbatpinigius. Be to, paskatinti su kuo nors užmegzti ryšius, žmonės ima dažniau jį mėgdžioti, pavyzdžiui, kartu su juo nesąmoningai judinti koją ar liesti veidą. Mėgdžiojimas sustiprina ryšį, pastebi Jessica Lakin ir Tanya Chartrand (2003), o ryšio troškimas skatina mėgdžioti.
- Apklausę bemaž 1000 studentiško amžiaus jaunuolių, Peteris Bustonas ir Stephenas Emlenas (2003) pastebėjo, kad troškimas turėti panašų bičiulį gerokai nusveria norą, kad jie būtų gražūs. Patrauklūs žmonės ieško patrauklių draugų. Turtingi žmonės nori turtingų draugų. Šeimai atsidavę žmonės nori panašių draugų.
- Jaunavedžių tyrimai atskleidžia, kad panašios nuostatos ir vertybės suveda žmones į porą ir leidžia prognozuoti jų pasitenkinimą santuoka (Luo ir Klohnen, 2005). Šių išvadų pagrindu dirba viena psichologų įkurta interneto pažinčių svetainė, kuri siūlo surasti vienišiams porą pagal laimingoms poroms būdingą panašumą (Carter ir Snow, 2004; Warren, 2005).

Tad panašumas gimdo pasitenkinimą. Panašūs žmonės *iš tiesų* laikosi draugėje. Tikriausiai ir jūs tai pastebėjote, suradę ypatingą draugą, pritariantį jūsų idėjoms, besivadovaujantį panašiomis vertybėmis, puoselėjantį panašias

viltis, sielos brolį, kuriam patinka tokia pati muzika, tokia pati veikla ir netgi toks pat maistas.

Nepanašumas sukelia antipatiją. Paprastai klystame įsivaizduodami tariamą vienodumą, t. y. galvojame, kad kiti mąsto panašiai kaip mes. Pastebėję, kad kažkieno požiūris skiriasi, galime pajusti antipatiją šiam žmogui. Jei nuostatų skirtumai ypač kertasi su mūsų griežtais moraliniais įsitikinimais, antipatija sustiprėja, ir šio žmogaus imame dar labiau šalintis (Skitka ir kiti, 2005). Bendrapartiečiai dažnai nėra tokie palankūs vienas kitam, kokie nepalankūs būna opozicinės partijos nariams (Rosenbaum, 1986; Hoyle, 1993).

Apskritai skirtingos nuomonės simpatiją slopina labiau, negu panašios ją skatina (Singh ir kiti, 1999, 2000). Ypač sunku pamėgti kitokių pažiūrų narį savo grupėje, kurioje tikimasi panašumo (Chen ir Kenrick, 2002). Tai galbūt padeda paaiškinti, kodėl partnerių ar kambario draugų emocinės reakcijos ir nuostatos per ilgesnį laiką supanašėja (Anderson ir kiti, 2003; Davis ir Rusbult, 2001). „Nuostatų suderinimas“ padeda užmegzti ir išsaugoti artimus santykius, ir šis reiškinys gali paskatinti partnerius perdėtai vertinti savo nuostatų panašumus (Kenny ir Acitelli, 2001; Murray ir kiti, 2002).

Rasines nuostatas veikia tai, ar kitos rasės atstovus laikome panašiais į save, ar nepanašiais. Kai viena žmonių grupė kitą grupę laiko „kitokia“ – kitaip kalbančia, kitaip gyvenančia, kitaip galvojančia – didėja konflikto tikimybė. Išskyrus tokius intymius ryšius kaip partnerystė, patrauklumą labiau lemia bendramintiškumas nei odos spalva. Dauguma baltųjų teigia, kad jiems labiau patinka ir jie labiau linkę dirbti ne su kitaip galvojančiu baltuoju, bet su panašiai mąstančiu juodaodžiu (Insko ir kiti, 1983; Rokeach, 1968). Baltieji, manantys, kad juodaodžiai pritaria jų vertybėms, turi mažiau rasinių prietarų (Biernat ir kiti, 1996).

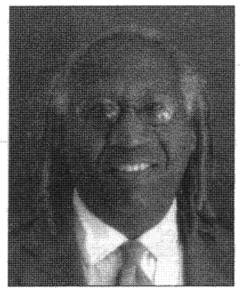
„Kultūrinis rasizmas“ išlieka todėl, kad kultūriniai skirtumai yra gyvenimo realybė, teigia Jamesas Jonesas (1988, 2003, 2004). Juodaodžių kultūra daugiau orientuota į šiandieną – spontaniška, ekspresyvi, dvasinga ir emocinga. Baltųjų kultūra labiau orientuota į ateitį, materialistinė, visa ko varomoji jėga čia yra laimėjimai. Užuot stengęsi panaikinti šiuos skirtumus, sako Jonesas, verčiau pasistenkime geriau suprasti, kad jie „gali įnešti įvairovės į daugiakultūrinės bendruomenės kultūrinį audinį“. Vienose situacijose daugiau pranašumų teikia ekspresyvumas, o kitose – orientacija į ateitį. Kiekviena kultūra gali daug pasimokyti iš kitos. Tokiose šalyse kaip Kanada, Didžioji Britanija ir Jungtinės Valstijos, kur migracija ir nevienodas gimstamumas sudaro sąlygas įvairovei, svarbiausia mokyti žmones gerbti tuos, kurie yra kitokie, ir džiaugtis jais. Turint galvoje vis didėjančią kultūrinę įvairovę ir įgimtą atsargumą suvokiant skirtumus, tai iš tiesų gali būti didžiausias socialinis mūsų laikų iššūkis. (Žr. skyrelį „Ką slepia moksliniai tyrimai. Jamesas Jonesas apie kultūrinę įvairovę“.)

ką slepia moksliniai tyrimai

Jamesas Jonesas apie kultūrinę įvairovę

Kai buvau Jeilio universiteto doktorantas, gavau pasiūlymą parašyti knygą apie prietarus. Nenorėdamas, kad skaitytojai pasijustų asmeniškai kaltinami prietaringumu, knygą pavadinau *Prejudice and Racism* („Prietarai ir rasizmas") ir paaiškinau, kaip rasinės problemos išsikerojusios visuomenėje. Iš tiesų prietarai yra ne rasinė, o kultūrinė problema. Europietiški ir afrikietiški Amerikos kultūros aspektai skiriasi, ir šie skirtumai yra dirva, kurioje dygsta kultūrinis rasizmas – nepakantumas tiems, kurių kultūra yra kitokia. Šiandieniniame pasaulyje, kuriame vyksta etninis maišymasis, privalome išmokti priimti kultūrinę įvairovę net jei ieškome vienijančių idealų.

Jamesas Jonesas
Delavero universitetas



Ar priešybės traukia?

Ar mūsų netraukia *kitokie* žmonės, kurių skirtumai papildo mūsų savybes? Mokslininkai išnagrinėjo šį klausimą, palygindami ne tik draugų ir sutuoktinių nuostatas bei įsitikinimus, bet ir jų amžių, religiją, rasę, rūkymo įpročius, ekonominę padėtį, išsilavinimą, ūgį, intelektą ir išvaizdą. Šiais ir kitais aspektais vis tiek dominuoja panašumas (Buss, 1985; Kandel, 1978). Gudrūs paukščiai laikosi būryje. Taip pat elgiasi ir turtingi, protestantai, aukštaūgiai, išvaizdūs žmonės.

Ir vis dėlto: argi mūsų netraukia žmonės, kurių poreikiai bei asmeninės savybės papildo mūsų pačių poreikius ir asmenybę? Ar sadistas ir mazochistas negalėtų atrasti tikros meilės? Netgi žurnalas *Reader's Digest* rašė, kad „priešybės traukia... Mėgstantieji bendrauti tuokiasi su vienišiais, naujovių mėgėjai – su tais, kurie nekenčia pokyčių, švaistūnai – su šykštuoliais, avantiūristai – su atsargiaisiais" (Jacoby, 1986). Sociologas Robertas Winchas (1958) įrodinėjo, kad kalbaus ir dominuoti norinčio žmogaus poreikiai natūraliai papildytų drovaus ir nuolankaus asmens poreikius. Ši logika atrodo įtikinama, ir dauguma mūsų galėtume prisiminti poras, kurios savo skirtumus laiko vienas kitą papildančiais: „Mano vyras ir aš idealiai tinkame vienas kitam. Aš esu Vandenis – ryžtingas žmogus. Jis, Svarstyklės, sunkai apsisprendžia. Tačiau jis visada su malonumu pritaria mano sprendimams".

Nors ši mintis atrodo įtikinama, stebina tai, kad mokslininkai nepajėgia jos pagrįsti. Pavyzdžiui, daugumą žmonių traukia ekspresyvūs ir bendraujatys asmenys (Friedman ir kiti, 1988). Gal tai ypač būdinga tiems, kurie jaučiasi prislėgti? Gal prislėgti žmonės ieško tokių, kurių linksmumas užkrėstų ir juos? Priešingai, būtent neprislėgtiems žmonėms labiausiai patinka laimingų žmonių draugija (Locke ir Horowitz, 1990; Rosenblatt ir Greenberg, 1988,

1991; Wenzlaff ir Prohaska, 1989). Kai esate blogos nuotaikos, kito žmogaus kunkuliuojantis temperamentas gali erzinti. Kontrasto efektas, dėl kurio vidutiniškai patrauklūs žmonės jaučiasi negražūs gražių žmonių draugijoje, taip pat priverčia nusiminusius žmones labiau pajusti savo liūdesį linksmų žmonių draugijoje.

vienas kito papildymas (*complementarity*) Populiari nuomonė, ypač apie dviejų žmonių santykius, kad kiekvienas jų papildo tai, ko trūksta kitam.

Santykiams stiprėjant gali atsirasti tam tikras **vienas kito papildymas** (netgi bendraujant tapatiems dvyniams). Tačiau atrodo, kad labiau mėgstami ir į partnerius pasirenkami tie, kurių poreikiai bei vidinės savybės yra *panašūs* (Botwin ir kiti, 1997; Buss, 1984; Fishbein ir Thelen, 1981a, 1981b; Nias, 1979). Galbūt kada nors atrasime, kaip skirtumai (ne tik heteroseksualumas) sukelia simpatiją. Viena iš galimybių – dominavimas–nuolankumas (Dryer ir Horowitz, 1997). Nesižavime tais, kuriuose matome blogiausias mūsų pačių savybes (Schimel ir kiti, 2000). Tačiau tyrinėtojas Davidas Bussas (1985) abejoja dėl vienas kito papildymo: „Niekada patikimai nebuvo pademonstruotas ... priešybių polinkis tuoktis ar susieiti į porą, išskyrus vienintelę – lyčių – priešybę.“

Mums patinka tie, kuriems patinkame mes

Simpatija paprastai būna abipusė. Artimumas ir patrauklumas svarbūs bendravimo pradžioje, o panašumas lemia ilgalaikį patrauklumą. Jei jaučiame gilų poreikį priklausyti, jaustis mėgstami ir priimti, ar ignoruosime simpatiją tų žmonių, kuriems mes patinkame? Argi besižavintys vienas kitu nėra ir geriausi draugai? Iš tiesų, pagal tai, ar žmogus jaučia simpatiją kitam, galime spėti, ar kitas simpatizuoja pirmajam (Kenny ir Nasby, 1980).

Tačiau ar simpatija kitam žmogui yra kito žmogaus simpatijos *priežastis*? Pasakojimai apie įsimylėjimus perša mintį, jog taip (Aron ir kiti, 1989). Pastebėjus, kad patrauklus žmogus iš tiesų jaučia simpatiją, prabunda romantiškos meilės jausmai. Eksperimentai tai patvirtina: žmonės, kuriems pasakoma, kad kiti jaučia jiems simpatiją arba jais žavisi, paprastai irgi pajunta švelnumą (Berscheid ir Walster, 1978).

Panagrinėkime šiuos Ellen Berscheid ir jos bendradarbių (1969) duomenis: studentams kitas studentas, pasakantis apie juos aštuonis teigiamus dalykus, patinka labiau negu tas, kuris pasako septynis teigiamus dalykus ir vieną neigiamą. Mes jautriai reaguojame netgi į mažiausią kritiką. Rašytojas Larry L. Kingas apibendrina daugelio žmonių mintis, prisipažindamas: „Per savo gyvenimą supratau, kad geros recenzijos kažkodėl nepriverčia autoriaus pasijusti taip gerai, kaip blogos recenzijos priverčia pasijusti blogai“.

„Paprasatai vyras labiau domisi ta moterimi, kuri domisi juo, o ne ta, kurios gražios kojos.“
Aktorė Marlene Dietrich (1901–1992)

Ar vertintume save, ar kitus, neigiama informacija yra paveikesnė, nes būdama nelabai įprasta ji užvaldo dėmesį (Yzerbyt ir Leyens, 1991). Rinkėjams didesnę įtaką turi kandidato į prezidentus silpnybės nei stipriosios puses (Klein, 1991), ir šį reiškinį yra pastebėję bei juo naudojasi tie, kurie organizuoja nepalankias kampanijas. Roy Baumeisteris ir jo bendradarbiai

atkreipkime dėmesį

Blogis stipresnis už gėrį

Jau atkreipėme dėmesį, kad skirtingos nuostatos skiria labiau negu sutampančios suartina. Kritika užvaldo dėmesį ir veikia emocijas labiau nei pagyrimai. Roy Baumeisteris, Ellen Bratslavsky, Catrin Finkenauer ir Kathleen Vohs (2001) sako, jog tai tėra ledkalnio viršūnė: „Kasdieniame gyvenime blogi įvykiai sukelia sunkesnes ir ilgiau trunkančias pasekmes nei panašūs geri įvykiai". Pasvarstykime:

- Destruktyvūs veiksmai artimus santykius ardo labiau nei konstruktyvūs juos kuria. (Skaudžius žodžius atsimename ilgiau nei malonius.)
- Bloga nuotaika labiau veikia mąstymą ir įsimena nei gera. (Nepaisant natūralaus optimizmo, apie blogas emocijas sukėlusius įvykius mąstyti lengviau nei apie gerus.)
- Neigiamoms emocijoms apibūdinti turime daugiau žodžių nei teigiamoms, o žmonės, paprašyti pasakyti emociją reiškiantį žodį, dažniausiai pasako neigiamų prasmių žodžius. (Dažniausiai prisimenami šie trys žodžiai: *liūdesys*, *pyktis* ir *baimė*.)
- Pavienių neigiamų įvykių (traumų) poveikis trunka ilgiau nei pavienių labai gerų įvykių. (Mirtis labiau skatina ieškoti gyvenimo prasmės nei gimimas.)
- Eiliniams blogiems įvykiams skiriama daugiau dėmesio ir apie juos daugiau mąstoma nei apie gerus įvykius. (Praradę pinigus žmonės nusimena labiau nei džiaugtųsi gavę tokią pat sumą.)
- Labai bloga aplinka šeimoje stipriau pakenkia genetiškai paveldėtam intelektui nei gera padeda jį ugdyti. (Blogi tėvai gali apleisti iš prigimties gabius vaikus; geriems tėvams tenka daugiau pavargti, kad ne tokius gabius vaikus išaugintų intelektualius.)
- Blogą reputaciją lengviau įgyti ir sunkiau paslėpti nei gerą. (Vienintelis melas gali sugriauti doro žmogaus reputaciją.)
- Bloga sveikata labiau kenkia laimės jausmui nei gera teikia laimės. (Skausmas sukelia kur kas didesnę kančią nei komfortas – džiaugsmą.)

Bėdos verčia grumtis su jomis ir saugo nuo mirties bei neįgalumo. Išlikimo prasme blogis gali būti blogesnis nei gėris – geras. Blogis gali būti viena iš tikėtinų priežasčių, dėl kurios pirmieji psichologai jam skirdavo kur kas daugiau dėmesio nei gėriui. Nuo 1887 metų žurnale *Psychological Abstracts* (psichologinės literatūros vadove) pasirodė 13 062 straipsniai, kuriuose minimas pyktis, 83 345 straipsniai apie nerimą ir 105 281 straipsniai, kuriuose kalbama apie depresiją. 17-ai straipsnių šiomis temomis teko tik vienas, skirtas teigiamiems džiaugsmo (1476 straipsniai), pasitenkinimo gyvenimu (5357 straipsniai) ar laimės (4826 straipsnių) jausmams. Panašiai „baimės" tema (26 651 straipsniai) triumfavo prieš „drąsą" (1158 straipsniai). Tačiau blogio jėga „tikriausiai yra geriausia pozityviosios psichologijos vystymosi priežastis", teigia Baumeisteris ir jo kolegos. Kad būtų galima įveikti atskirų blogų įvykių galią, „gėrio žmogui reikia daug daugiau nei blogio".

(2001) pastebi, kad visur galioja viena taisyklė: blogis stipresnis už gėrį. (Žr. skyrelį: „Atkreipkime dėmesį. Blogis stipresnis už gėrį".)

Jau seniai pripažinta, kad mums patinka tie, kuriems, mūsų nuomone, mes patinkame. Įvairių laikų mąstytojai, pradedant antikos filosofu Hekatu („Jei nori, kad tave mylėtų, mylėk pats") ir baigiant Ralphu Waldo Emersonu („Vienintelis būdas turėti draugą yra pačiam juo būti") ir Dale Carnegie („Dosniai dalink pagyrimus"), numatė šį faktą. Jie tik nenumatė sąlygų, kuriomis šis principas veikia.

„Jei 60 000 žmonių pasako, kad jiems labai patiko koncertas, o po to vienas, eidamas pro šalį, tarstelį, jog jis buvo nevykęs, aš išgirstu tik šį komentarą."

Muzikantas Dave Matthews, 2000

Atribucija (priskyrimas)

Kaip jau matėme, *meilikavimas* gali jus kai kur atvesti. Tačiau ne visur. Jei pagyrimas aiškiai prieštarauja tam, kas mūsų žiniomis yra tiesa (jei kažkas sako: „Tavo plaukai atrodo nuostabiai", – o jūs jų netrinkote keletą dienų), galite nustoti gerbti meilikautoją ir pradėti spėlioti, ar šio komplimento neskatina slapti motyvai (Shrauger, 1975). Todėl dažnai manome, jog kritika būna nuoširdesnė nei pagyrimai (Coleman ir kiti, 1987).

Laboratoriniai eksperimentai patvirtina tai, ką jau minėjome ankstesniuose skyriuose: reakcija priklauso nuo atribucijos. Ar mes meilikavimą priskiriame **palankumo siekimui** – savanaudiškai strategijai? Ar žmogus stengiasi priversti kažką jam nupirkti, prieš savo valią priimti jį kaip seksualinį partnerį, padaryti jam paslaugą? Jei taip, tai ir meilikautojas, ir jo pagyrimas netenka patrauklumo (Gordon, 1996; Jones, 1964). Tačiau jei nėra akivaizdaus slapto motyvo, galime palankiai priimti ir meilikavimą, ir meilikautoją.

palankumo siekimas
(*ingratiation*)
Strategijų, tokių kaip meilikavimas, naudojimas siekiant kito žmogaus palankumo.

Savivertė ir patrauklumas

Elaine Hatfield (Walster, 1965) domėjosi, ar kito žmogaus parodytas palankumas teikia didesnį pasitenkinimą, jei anksčiau šis žmogus buvo nepalankiai nusiteikęs (panašiai kaip maistas atrodo skanesnis, jei esi labai išalkęs). Norėdama patikrinti šią idėją, ji kelioms Stenfordo universiteto merginoms davė susipažinti arba su labai palankia, arba su labai nepalankia jų asmenybės analize, taip vienų pasitikėjimą savimi sužadindama, o kitų – pažeisdama. Po to Hatfield paprašė, kad šios merginos įvertintų keletą žmonių, tarp jų ir patrauklų vyrą, kuris prieš pat eksperimentą su kiekviena jų buvo draugiškai pabendravęs ir pakvietęs į pasimatymą (nė viena neatsisakė). Kaip manote, kurioms moterims labiausiai patiko šis vyras? Toms, kurių savivertė laikinai buvo sutrikdyta ir kurioms reikėjo socialinio palaikymo. (Po eksperimento Hatfield beveik valandą kalbėjosi su kiekviena mergina, aiškindama eksperimentą. Autorė teigia, kad nė vienos eksperimento dalyvės nesutrikdė jos *ego* sumenkinimas ar sužlugdytas pasimatymas.)

Tai paaiškina, kodėl kartais, reaguojant į *ego* žeidžiantį atmetimą, aistringai įsimylima. Tačiau, deja, menkos savivertės asmenys linkę sumenkinti partnerio reiškiamą susižavėjimą. Be to, jie nepakankamai įvertina partnerį, ir dėl šių santykių jaučiasi esą mažiau laimingi (Murray ir kiti, 2000). Jei esate nepatenkintas savimi, greičiausiai pesimistiškai galvosite ir apie savo santykius. Jei esate savimi patenkintas, didesnė tikimybė, kad labiau pasitikėsite ir savo partnerio ar sutuoktinio požiūriu į jus.

Kaip pasiekti, kad kiti jus vertintų

Jei po nepalankumo sulauktas palankumas teikia tokį didžiulį pasitenkinimą, tada galbūt labiausiai turėtų patikti tas žmogus, kuris anksčiau mūsų nemėgo, bet staiga pradėjo simpatizuoti? O gal labiausiai turėtų patikti žmo-

gus, kuris mums jautė simpatiją iš pat pradžių (ir todėl labiausiai palaikė)? Rėjus šnekučiuojasi su savo kambario draugo pussesere Sofija. Po pirmos užsiėmimų savaitės Rėjus išgirsta paskalas, esą Sofija laiko jį lėkštoku. Laikui einant Rėjus pamato, kad Sofijos nuomonė apie jį nuolatos gerėja; pamažu mergina pradeda jį vertinti kaip protingą, dėmesingą ir žavų. Ar Rėjui Sofija būtų patikusi labiau, jei ji iš pat pradžių būtų gerai apie jį galvojusi? Jei Rėjus paprasčiausiai tik skaičiuoja pagyras, atsakymas būtų „taip". Tačiau jei iš pradžių jo nemėgusi Sofija būtų dar įtikinamiau įrodžiusi pasikeitusį požiūrį, Rėjui ji greičiausiai patiktų labiau nei tuo atveju, jei būtų jį vertinusi teigiamai iš pat pradžių.

„Neapykanta, kurią visiškai nugali meilė, perauga į meilę, ir tokia meilė būna stipresnė nei ta, kuri nėra išbandyta neapykantos."

Benedictas Spinoza, *Etika*

Kad įsitikintų, kuris iš šių spėjimų teisingesnis, Elliotas Aronsonas ir Darwynas Linderis (1965) Rėjaus patyrimo mechanizmą patikrino išmoningu eksperimentu. Jie „leido" 80-iai Minesotos universiteto merginų nugirsti, kaip jas vertina kita mergina. Vienos apie save girdėjo vien teigiamus atsiliepimus, kitos – vien neigiamus. Dar kitos girdėjo vertinimus, kurie keitėsi arba iš neigiamų į teigiamus (kaip Sofija vertino Rėjų), arba iš teigiamų į neigiamus. Šių bei kitų eksperimentų duomenys tokie: vertinantis asmuo buvo ypač mėgstamas, kai jo vertinimas gerėjo, ir ypač, kai gerėjo palengva paneigiant ankstesnę kritiką (Aronson ir Mettee, 1974; Clore ir kiti, 1975). Galbūt malonūs Sofijos žodžiai, išgirsti po nelabai malonių, buvo paveikesni. O gal kurį laiką nesakomi, šie žodžiai tapo ypač malonūs.

„Kad mus įžeistų iki širdies gelmių, reikia, kad kartu veiktų ir priešas, ir draugas: kad priešas apšmeižtų, o draugas tai praneštų."

Mark Twain, *Pudd'n head Willson's New Calendar*, 1987

Aronsonas manė, kad nuolat rodomas palankumas gali prarasti savo vertę. Kai vyras penkišimtąjį kartą ištaria: „Oho, brangioji, tu puikiai atrodai",– jo žodžiai gali turėti kur kas mažesnį poveikį nei, tarkim: „Ei, brangioji, ši suknelė tau netinka". Žmogų, kurį beprotiškai mylite, sunku pamaloninti, tačiau lengva įžeisti. Tai perša išvadą, kad didesnė tikimybė, jog atviri, sąžiningi santykiai – kai žmonės girdi vienas kito įvertinimą bei pripažinimą, tačiau išlieka sąžiningi – teiks didesnį pasitenkinimą nei nuolatinė įtampa, kylanti vadovaujantis panašiais kaip Dale Carnegie patarimais „dosniai dalyti pagyrimus". Štai kaip tai aprašė Aronsonas (1988):

> Kai santykiai tampa vis artimesni, svarbiau darosi tai, kas tikra – gebėjimas ne daryti įspūdį, bet sąžiningai atskleisti visą save, net jei ne viskas būtų malonu... Jei du žmonės nuoširdžiai patinka vienas kitam, jų santykiai ilgiau teiks abipusį pasitenkinimą, kai jie sugebės išreikšti ir teigiamus, ir neigiamus jausmus, o ne stengsis visą laiką būti vienas kitam „malonūs" (p. 323).

Bendraudami dažniausiai patys cenzūruojame savo neigiamas emocijas. Todėl, pastebi Williamas Swannas ir jo bendradarbiai (1991), kai kurie žmonės nesulaukia koreguojančio grįžtamojo atsako. Gyvendami malonių iliuzijų pasaulyje jie atstumia potencialius draugus. Tikras draugas tas, kuris nebijo pranešti blogą naujieną.

„Niekas neatrodo tobulas tol, kol jo neįsimylime."

Andy Rooney

Iš tiesų mus mylintis žmogus, kad ir koks sąžiningas būtų, privalo žiūrėti į mus pro rožinius akinius. Kai Sandra Murray ir jos bendradarbiai (1996,

1997) tyrė draugaujančias ir susituokusias poras, jie pastebėjo, kad laimingiausios buvo (ir bėgant laikui tapo dar laimingesnės) tos poros, kurių partneriai idealizavo vienas kitą ir savo partnerį vertino net geriau nei šis – pats save. Mūsų meilės objektas atrodo patrauklus ne tik fiziškai, bet ir socialiai. Be to, sėkmingiausios sutuoktinių poros dažniausiai problemas sprendžia nepuldami išsyk kritikuoti savo partnerio ir neieškodami, kuris suklydo (Karney ir Bradbury, 1997). Geriems santykiams sąžiningumas svarbus, tačiau taip pat svarbus ir galvoti, kad kitas žmogus iš esmės yra geras.

Tarpasmeninių santykių nauda

Paklausti, kodėl jie su kažkuo draugauja, kuo partneriai juos traukia, dauguma gali iš karto atsakyti, tarkime, taip: „Man patinka Kerol, nes ji miela, išmintinga ir apsiskaičiusi". Šiame paaiškinime trūksta – ir socialinės psichologijos specialistai mano, jog tai yra svarbiausia – mūsų pačių. Patrauklumui reikia ir to žmogaus, kuris traukia, ir to, kurį traukia. Tad psichologiškai tikslesnis atsakymas būtų toks: „Man Kerol patinka dėl to, kad aš gerai jaučiuosi būdamas su ja". Mus traukia žmonės, su kuriais gera ir malonu būti. Patrauklumas gimsta žiūrinčiojo akyse (ir prote).

patrauklumo atpildo teorija (*reward theory of attraction*) Teorija, teigianti, jog mums patinka tie, kurių elgesys mus apdovanoja arba kuriuos mes siejame su atlygį teikiančiais įvykiais.

Esmė gali būti išreikšta paprasta **patrauklumo atpildo teorija**: mums patinka tie, kurie mus apdovanoja arba kuriuos siejame su pasitenkinimą teikiančiu atpildu. Jei santykiai teikia didesnį atlygį nei reikalauja sąnaudų, jie mums patiks, ir mes norėsime šiuos santykius tęsti. Ypač jei šie santykiai duoda daugiau naudos, lyginant su kitais santykiais (Rusbult, 1980). Žmonės būna abipusiai patrauklūs tada, kai kiekvienas patenkina kito poreikius (Byers ir Wang, 2004). Savo *Maksimose* (1665) La Rochefoucauld teigė: „Draugystė – tai abipusiai mainai: keičiamasi asmeniniais privalumais bei palankumu, o laimi savivertė".

Mums patinka būti ne tik su tais žmonėmis, kurie mus apdovanoja; pagal antrąjį atlygio principo variantą, mums patinka ir tie, kuriuos *siejame* su maloniais išgyvenimais. Pasak teoretikų Donno Byrne ir Geraldo Clore (1970), Alberto Lotto ir Benice Lott (1974), Jano De Houwero ir jo bendradarbių (2001), atitinkamomis sąlygomis teigiamas emocijas kelia ir daiktai, ir žmonės, primenantys malonius įvykius. Kai po įtemptos savaitės ilsimės priešais židinį ir mėgaujamės geru maistu, gėrimu bei muzika, tikriausiai pajuntame ypatingą šilumą mus supantiems žmonėms. Mažiau patiks tas, su kuriuo susipažinome kamuojami nepakeliamo galvos skausmo.

Pawelas Lewickis (1985) patikrino teiginį, kad simpatiją veikia asociacijos. Vieno eksperimento metu Varšuvos universiteto studentai galėjo vienodomis galimybėmis (50:50) spręsti, kuri iš dviejų moterų fotografijų (A ar B 11.6 pav.) atrodo draugiškesnė. Kiti studentai, bendravę su malonia, draugiška tyrėja, panašia į moterį A, ją pasirinko santykiu 6:1. Per kitą eksperimentą tyrėja su puse dalyvių elgėsi *nedraugiškai*. Kai šie vėliau turėjo pasirinkti iš dviejų moterų, jie beveik visi *atmetė* tą, kuri buvo panaši į tyrėją.



Tyrėja Moteris A Moteris B

11.6 PAVEIKSLAS

Simpatiją veikia asociacijos

Pabendravę su draugiška tyrėja, eksperimento dalyviai jautė didesnę simpatiją į ją panašiai moteriai nuotraukoje (moteris A), o ne tai, kuri buvo nepanaši (moteris B). Bendravusieji su nedraugiška tyrėja, vengė pasirinkti į ją panašią moterį (Lewicki, 1985).

(Galbūt prisimenate atvejį, kai gerai arba blogai elgėtės su žmogumi, primenančiu jums kitą žmogų.)

Kiti eksperimentai irgi patvirtina, kad asociacijos gali sukelti simpatiją ar antipatiją. Viename iš tokių eksperimentų studentai, kurie turėjo įvertinti žmones būdami jaukiame kambaryje, reiškė jiems didesnę simpatiją nei tie, kurie turėjo atlikti užduotį būdami nemaloniai karštoje patalpoje (Griffitt, 1970). Kito eksperimento metu dalyviai turėjo įvertinti žmones, nufotorafuotus arba elegantiškame, prabangiame, arba apleistame, nešvariame kambaryje (Maslow ir Mintz, 1956). Ir čia malonūs įspūdžiai, kuriuos žadino elegantiška aplinka, buvo perkelti vertinamiems žmonėms. Elaine Hatfield ir Williamas Walsteris (1978) šiuose moksliniuose tyrimuose įžvelgė praktinę naudą: „Romantiškos vakarienės, išvykos į teatrą, vakarojimai namuose, kartu leidžiamos atostogos visada yra svarbu... Jei norite, kad jūsų santykiai būtų stiprūs, *abu* ir toliau juos turite sieti su maloniomis patirtimis."

Ši paprasta patrauklumo teorija – teigianti, kad mums patinka žmonės, kurie mums kuo nors atsilygina, – padeda suprasti, kodėl visus traukia mieli, keliantys pasitikėjimą ir dėmesingi asmenys (Fletcher ir kiti, 1999; Regan, 1998; Wojciszke ir kiti, 1998). Šią mintį patvirtina ir atpildo teorija:

- *Artimumas* yra naudingas. Norint gauti naudos iš draugystės su asmeniu, kuris gyvena ar dirba arti, reikia mažiau laiko bei pastangų.
- Mums patinka *patrauklūs* žmonės, nes tikimės, jog jie turi ir kitų pageidautinų savybių, todėl turėsime naudos bendraudami su jais.
- Jei kitų nuomonė yra *panaši*, jaučiamės pamaloninti, nes darome prielaidą, kad jiems patinkame. Be to, su bendraminčiais pasitikriname savo pažiūras. Mums ypač patinka žmonės, kuriuos paskatinome galvoti taip, kaip galvojame patys (Lombardo ir kiti, 1972; Riordan, 1980; Sigall, 1970).

- Mums patinka jausti kitų simpatiją, tad ir mylime tuos, kurie mus myli. Simpatija paprastai būna abipusė. Mums patinka tie, kuriems mes patinkame.

APIBENDRINIMAS
Kas lemia draugystę ir patrauklumą?

- Ar du žmonės yra draugai, lengviausia spėti pagal jų artimumą vienas kitam. Artimumas sudaro sąlygas tolimesniam bendravimui ir abipusiškiems santykiams, leidžia pamatyti panašumus ir pajusti simpatiją.
- Antrasis pradinės fizinės traukos veiksnys yra fizinis patrauklumas. Ir laboratoriniai tyrimai, ir lauko eksperimentai skiriant pasimatymus nepažįstamam asmeniui patvirtindavo, kad labiau simpatizuojama patraukliems žmonėms. Tačiau kasdieniame gyvenime žmonės renkasi ir tuokiasi su tais, kurie yra maždaug panašaus patrauklumo (arba jų patrauklumo stygių atsveria kitos savybės). Teigiamos atribucijos apie patrauklius žmones apibrėžia fizinio patrauklumo stereotipą – prielaidą, jog tai, kas gražu, yra gera.
- Kitam žmogui jaučiamą simpatiją labai sustiprina požiūrių, įsitikinimų ir vertybių panašumas. Panašumas yra prielaida simpatijai; priešybės retai viena kitą traukia.
- Mes taip pat mieliau draugaujame su tais, kuriems patinkame patys.
- Pagal patrauklumo atpildo teoriją, mums patinka žmonės, kurių elgesį su mumis priimame kaip dovaną, arba kuriuos mes siejame su maloniais įvykiais.

Kas yra meilė?

Kas yra tai, ką vadiname „meile"? Ar aistringa meilė gali tęstis ilgai? Jei ne, kas gali ją pakeisti?

Meilė yra sudėtingesnis jausmas nei simpatija, todėl ją sunkiau išmatuoti ir tyrinėti. Žmonės meilės trokšta, dėl jos gyvena ir miršta. Tačiau tik pastaraisiais metais meilė tapo svarbia socialinės psichologijos tema.

Dauguma patrauklumo tyrinėtojų tyrė tai, ką lengviausia ištirti – atsitiktinių pažinčių sukeltas reakcijas. Veiksniai, darantys įtaką pradinei simpatijai, kurią pajuntame kitam žmogui – artimumas, patrauklumas, panašumas, mums reiškiama simpatija bei kitos pasitenkinimą keliančios savybės – taip pat daro įtaką ir mūsų ilgalaikiams artimiems santykiams. Tad nuomonė, kurią greitai vienas apie kitą susidaro draugaujančios poros, yra jų draugystės ilgalaikiškumo laidas (Berg, 1984; Berg ir McQuinn, 1986). Iš tiesų, jei Šiaurės Amerikoje romantiškos pažintys būtų užmezgamos *atsitiktinai*, neatsižvelgiant į artimumą bei panašumą, dauguma katalikų (būdami mažuma) tuoktųsi su protestantais, dauguma juodaodžių – su baltaisiais, o baigusieji universitetus vienodai tuoktųsi ir su kolegomis absolventais, ir su iškritusiais iš universiteto.

„Meilė yra gamtos būdas suteikti mums gyvenimo prasmę."
Paul Webster, *Love Is a Many Splendored Thing* („Meilė yra puikus dalykas")

Tad pirmasis įspūdis yra svarbus. Tačiau ilgalaikė meilė nėra vien tik stiprėjanti pradinė simpatija. Todėl socialiniai psichologai dėmesį nuo švelnaus patrauklumo, patiriamo per pirmuosius susitikimus, perkėlė į ilgalaikių artimų santykių tyrinėjimus.

Aistringoji meilė

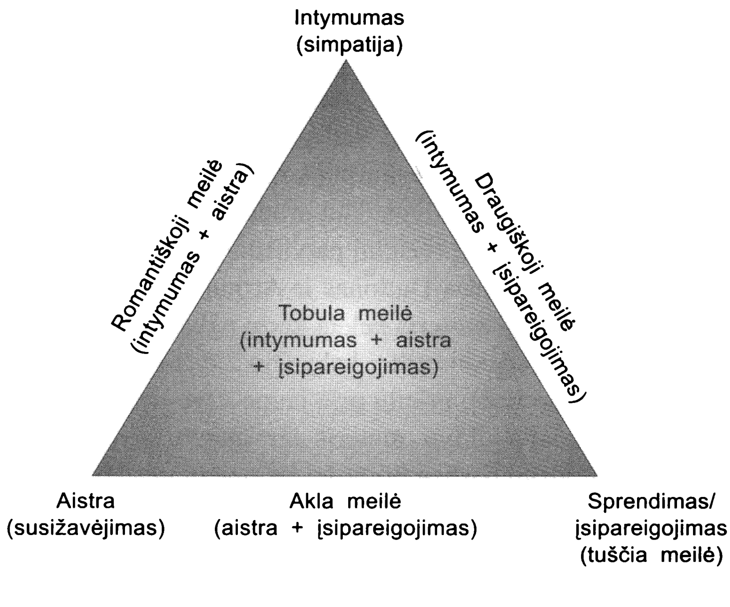
Moksliškai tiriant romantiškąją meilę, kaip ir bet kurį kitą kintamąjį, pirmiausia reikia ją apibrėžti ir išmatuoti. Yra būdų išmatuoti agresyvumą, altruizmą, prietarus ir simpatiją – tačiau kaip išmatuoti meilę?

„Kaip aš tave myliu? Leisk suskaičiuoti būdus", – rašė Elisabeth Barrett Browning. Socialinių mokslų atstovai išskyrė daug būdų. Psichologas Robertas Steinbergas (1988) meilę laiko trikampiu, kurio kraštines sudaro aistra, intymumas ir įsipareigojimas (žr. 11.7 pav.). Remdamiesi antikine filosofija, sociologas Johnas Alanas Lee (1988) ir psichologai Clyde Hendrickas bei Susan Hendrick (1993, 2003) išskiria tris pagrindinius meilės tipus: *eros* (atsiskleidžianti aistra), *ludus* (neįsipareigojantis žaidimas) ir *storge* (draugystė), – kurios, kaip ir trys pagrindinės spalvos, susimaišydamos formuoja antrinius meilės tipus. Kai kurios meilės rūšys, ypač *eros* ir *storge*, pranašauja puikius santykius; kitos, pavyzdžiui, *ludus*, – menkaverčius.

Vieni elementai – abipusis supratimas, abipusė parama, džiaugsmas būti mylimojo draugijoje – bendri visoms meilės rūšims. Kiti – kiekvienu atveju skirtingi. Jei patiriame aistringą meilę, ją išreiškiame fiziškai, norime, kad mūsų santykiai būtų išskirtiniai, giliai žavimės savo partneriu. Tai atsispindi mūsų akyse, tvirtina Zickas Rubinas. Jis atliko eksperimentus, kuriuose dalyvavo šimtai Mičigano universiteto įsimylėjėlių. Vėliau, laboratorijos laukiamajame, atskirtame vienpusiu veidrodžiu, jis surengė „lengvai įsimylėjusių" ir „stipriai įsimylėjusių" porų akistatą. Rubino gautas rezultatas jūsų nenustebins: stipriai įsimylėjusios poros paskendo vienas kito žvilgsnyje. Gianas Gonzaga (2001) ir kiti pastebėjo, kad kalbėdamiesi įsimylėjėliai taip pat linkčioja galva, šypsosi ir palinksta į priekį.

Aistringoji meilė yra emocinga, jaudinanti, intensyvi. Elaine Hatfield (1988) ją apibrėžė kaip *„gilaus troškimo būti su kitu žmogumi būseną"* (p.

aistringoji meilė (*passionate love*)
Stiprus troškimas būti su kitu žmogumi. Aistringi įsimylėjėliai yra panirę vienas į kitą, pajunta ekstazę sulaukę partnerio meilės ir jaučiasi nepaguodžiami, kai šią meilę praranda.



11.7 PAVEIKSLAS
Roberto Steinbergo (1988) meilės, kaip trijų pagrindinių komponentų derinio, koncepcija

193). Sulaukęs atsako, žmogus jaučiasi patenkintas ir laimingas; nesulaukęs jaučia tuštumą ir neviltį. Kaip ir kitos emocinio susižavėjimo formos, aistringoji meilė susijusi su svaigiais pakilimais ir nusiminimo tarpsniais, puikia nuotaika ir slegiančia kančia. „Mes niekada nebūname tokie bejėgiai prieš kančią kaip įsimylėję“, – sakė Freudas. Aistringoji meilė užvaldo įsimylėjusio mintis, kurios sukasi tik apie mylimą asmenį. Robertas Gravesas eilėraštyje *Symptoms of Love* („Meilės simptomai“) rašė: „Klausytis, ar nepasigirs beldimas į duris, laukti, kol bus duotas ženklas“.

Aistringoji meilė – kai jaučiatės apsėsti meilės kitam. Kaip pastebėjo Sarah Meyers ir Ellen Berscheid (1997), mes suprantame, kad jei kažkas sako: „Aš myliu tave, bet nesu tavęs įsimylėjęs“, – jis nori pasakyti: „Tu man patinki. Tu man rūpi. Manau, jog tu esi nuostabi. Tačiau tu manęs netrauki“. Aš jaučiu *storge* (draugiškąją meilę), bet ne *eros* (aistrą).

Aistringosios meilės teorija

Aiškindama, kas yra aistringoji meilė, Hatfield atkreipia dėmesį į tai, kad kiekvieną sužadinimą galima paversti bet kuria emocija, žiūrint kam priskiriame šį sužadinimą. Emocijos veikia ir kūną, ir protą: ir sužadinimą, ir jo įvardijimą bei interpretavimą. Įsivaizduokite, kad smarkiai plaka širdis ir dreba rankos. Ką jūs patiriate – baimę, nerimą ar džiaugsmą? Fiziologiškai emocijos reiškiasi labai panašiai. Todėl sužadinimą galite patirti kaip džiaugsmą, jei esate apimti euforijos; kaip pyktį, jei aplinka priešiška; kaip aistringą meilę – jei romantiška. Šiuo požiūriu aistringoji meilė yra psichologinė biologinio sužadinimo, kurį sukelia patrauklus asmuo, išraiška.

Jei aistra iš tiesų yra „meilės“ sužadinta būsena, tada viskas, kas jaudina, turėtų stiprinti meilės jausmą. Kelių eksperimentų metu studentai, seksualiai sujaudinti erotinės literatūros ar vaizdų, rodė didesnį palankumą moterims – pavyzdžiui, vertindami savo draugę, meilės skalėje skirdavo aukštesnį balą (Carducci ir kiti, 1978; Dermer ir Pyszczynski, 1978; Stephan ir kiti, 1971). Stanley Schachterio ir Jerome Singerio (1962) **dviejų veiksnių emocijų teorijos** šalininkai tvirtina, kad kai vyrai susiduria su moterimi jau būdami susijaudinę, jie dažnai klaidingai mano, kad yra tam tikra dalimi jos sujaudinti.

dviejų veiksnių emocijų teorija (*two-factor theory of emotion*) Sužadinimas x apibūdinimas = emocija.

Pagal šią teoriją sužadinimas, kurį sukelia bet koks šaltinis, turėtų stiprinti aistringus jausmus – su sąlyga, kad protas tam tikra dalimi sužadinimą sies su romantiniu stimulu. Šį reiškinį patvirtino Britų Kolumbijos universitete eksperimentavę Donaldas Duttonas ir Arthuras Aronas (1974). Jie paprašė, kad jauna patraukli moteris keletą kartų pakartotų tokią situaciją: ant siauro 450 pėdų ilgio judančio tilto, kabančio 230 pėdų aukštyje virš uolomis apsuptos Kapilano upės, prieitų prie jauno vyro ir prašytų užpildyti anketą. Kai vyras baigdavo pildyti, moteris užrašydavo savo pavardę ir telefono numerį ir pasiūlydavo paskambinti, jei šis panorėtų sužinoti daugiau apie projektą. Dauguma vyrų paimdavo telefono numerį, ir pusė paėmusiųjų paskambindavo. Priešingai, jei moteris prieidavo ant žemo, tvirto tilto arba jei

ant aukšto tilto prieidavo tyrėjas *vyras*, kalbintieji retai paskambindavo duotuoju numeriu. Čia ir vėl matome, kad fizinis sužadinimas atveria kelią romantikai.

Siaubo filmai, pasivažinėjimai kalneliais atrakcionų parke ir fiziniai pratimai nuteikia panašiai, ypač patrauklių žmonių atžvilgiu (Foster ir kiti, 1998; White ir Kight, 1984). Šis poveikis neaplenkia ir sutuoktinių. Tų, kurie kartu užsiima jaudinančia veikla, santykiai būna geriausi. Ir po nenuobodžios, sužadinančios laboratorinės užduoties (pavyzdžiui, lenktynių keturpėsčia) poros taip pat būna labiau patenkintos savo santykiais (Aron ir kiti, 2000). Adrenalinas švelnina širdį. Taigi atrodo, kad aistringoji meilė – ir biologinis, ir psichologinis reiškinys. Socialinio psichologo Arthuro Arono ir jo bendradarbių (2005) tyrimai rodo, kad aistringoji meilė sužadina atpildo asociacijas, dėl to padidėja dopamino gamyba (11.8 pav.)

„Adrenalinas, kurio padaugėja būnant dideliame aukštyje, gali paversti aistrą dar aistringesne. (Savotiškas „gilesnės meilės pasitelkiant chemiją“ reiškinys).“

Elaine Hatfield ir Richard Rapson (1987)

Meilės variacijos: kultūra ir lytis

Visada kyla pagunda daryti prielaidą, kad dauguma žmonių jaučia ir mąsto panašiai kaip mes. Pavyzdžiui, mes manome, kad meilė yra pagrindinė vedybų prielaida. Vieno tyrimo duomenimis daugumoje kultūrų (88 proc. iš 166 tirtų kultūrų) iš tiesų egzistuoja romantiškos meilės koncepcija, kurią atspindi flirtas ar tradicija poroms kartu pabėgti (Jankowiak ir Fischer, 1992). Tačiau kai kuriose kultūrose, ypač tose, kuriose paprastai vedybos planuojamos iš anksto, meilė dažniausiai ateina po vedybų, o ne prieš jas.

Ar vyrai ir moterys skirtingai patiria aistringąją meilę? Mylinčių ir nustojusių mylėti vyrų bei moterų tyrimai atskleidžia tam tikrus netikėtumus. Dauguma žmonių, tarp jų ir čia cituojamo laiško laikraščio patarimų skilties redaktoriui autorius, mano, kad moterys įsimyli greičiau:

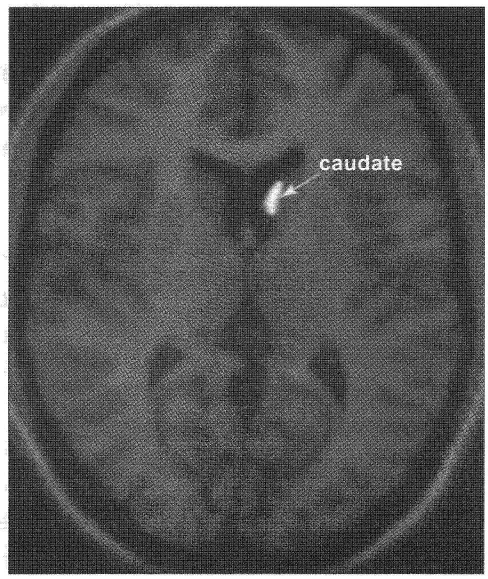
> Gerb. dr. Brothersai,
>
> Ar jūs manote, kad tai moteriška, kai devyniolikmetis taip giliai įsimyli, jog jam atrodo, kad apsivertė visas pasaulis? Manau, jog iš tiesų esu išprotėjęs, nes tai man yra nutikę jau keletą kartų, ir atrodo, kad meilė man staiga tarsi vėzdu tvoja per galvą ... Mano tėvas sako, kad šitaip įsimyli mergaitės, ir kad vyrukams šitaip nebūna – bent jau neturėtų būti. Šiuo požiūriu negaliu savęs pakeisti, ir tai man kelia rūpestį. – P. T. (cituojama iš Dion ir Dion, 1985)

P. T. nusiramintų, sužinojęs, jog būtent *vyrai* įsimyli greičiau (Dion ir Dion, 1985; Peplau ir Gordon, 1985). Vyrai taip pat lėčiau nustoja mylėję ir rečiau nei moterys nutraukia ikivedybinius meilės santykius. Tačiau įsimylėjusios moterys būna tokios pat emocingos kaip ir jų partneriai arba dar emocingesnės. Jos dažniau teigia jaučiančios euforiją, „apsvaigusios ir nerūpestingos“, tarsi „skrajotų padebesiais“. Moterims taip pat

11.8 PAVEIKSLAS

Įsimylėjėlio smegenys

Stipriai įsimylėjusių jaunuolių smegenų magnetinio rezonanso nuotraukose matome sritis, pavyzdžiui, uodeguotąjį branduolį (*caudate nucleus*), kurių veikla suaktyvėja žiūrint į mylimojo nuotrauką (žiūrint į kito pažįstamo nuotrauką jokio poveikio nepastebima). *Šaltinis*: Aron ir kiti, 2005.



šiek tiek labiau nei vyrams svarbus intymumas ir jos labiau rūpinasi savo partneriu. Vyrai dažniau nei moterys galvoja apie žaismingus jų santykių aspektus (Hendrick ir Hendrick, 1995).

Draugiškoji meilė

Nors aistringoji meilė dega karštai, ji neišvengiamai išblėsta. Juo ilgiau trunka santykiai, juo mažiau juose būna emocinių pakilimų bei nuosmukių (Berscheid ir kiti, 1989). Aistrą galima jausti keletą mėnesių, netgi porą metų. Tačiau nė vienas pakylėjimas negali trukti amžinai. „Įsimylėjimas – tai puikiausios dvi su puse dienos gyvenime", – juokauja komikas Richardas Lewisas. Naujumas, intensyvus domėjimasis vienas kitu, meilės jaudulys, svaigus „skraidymo padebesiais" pojūtis išnyksta. Po dvejų santuokos metų sutuoktiniai jausmus parodo maždaug du kartus rečiau nei iškart po vedybų (Huston ir Chorost, 1994). Visose pasaulio kultūrose po maždaug ketverių santuokos metų pastebimas ryškus skyrybų gausėjimas (Fisher, 1994). Jei artimi santykiai išlieka, jie vis labiau nusistovi, tačiau vis tiek išlieka šilti. Juos Hatfield vadina **draugiškąja meile**.

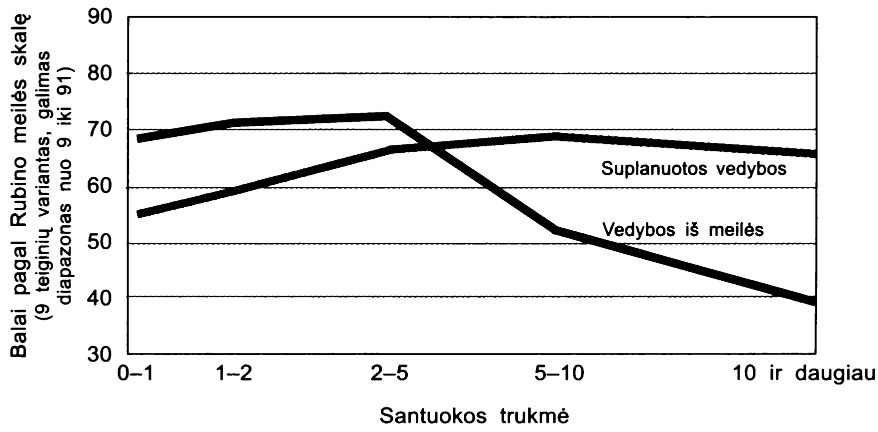
draugiškoji meilė (*companionate love*) Švelnūs jausmai tiems, su kuriais mūsų gyvenimas tampriai persipynęs.

Priešingai nei gaivališka aistringoji meilė, draugiškoji meilė yra santūresnė: tai gilus, švelnus prisirišimas. Ji sužadina kitas smegenų sritis (Aron ir kiti, 2005), bet yra tokia pat tikra. Koisanų genties atstovė Nisa, gyvenanti Kalahario dykumoje Afrikoje, aiškina: „Kai du žmonės iš pradžių būna kartu, jų širdys liepsnoja, ir jų aistra yra labai stipri. Po kurio laiko liepsna atvėsta ir tokia išlieka. Šie žmonės ir toliau tebemyli vienas kitą, tačiau kitaip – šiltai ir patikimai" (Shostak, 1981).

Tie, kurie žino dainą „Priklausomas nuo meilės" (*Addicted to Love*), nenustebs sužinoję, kad romantiškoji meilė stiprėja ir pasiekia ribą taip pat, kaip stiprėja priklausomybė nuo kavos, alkoholio bei kitų narkotikų. Iš pradžių narkotikas stipriai sužadina, pasiekiama „aukštuma". Vartojant toliau, stiprėja pasipriešinimas ir išsivysto tolerancija. Kiekis, kuris kažkada stipriai stimuliavo, jau nebesuteikia malonumo. Tačiau nustoję vartoti narkotinę medžiagą nesugrįžtate ten, kur pradėjote. Greičiau atvirkščiai – pasireiškia abstinencijos simptomai: nerimas, depresija, niūri nuotaika. Taip atsitinka ir įsimylėjus. Ugninga aistra ima blėsti. Romantiką praradę santykiai laikomi savaime suprantamu dalyku, kol visai nutrūksta. Tada suviliotas ir apgautas įsimylėjėlis (našlys, išsiskyrėlis) nustemba, koks tuščias atrodo gyvenimas be žmogaus, kuriam jau seniai nustojo jausti aistringą prieraišumą. Galvodami apie tai, kas praėjo, jie nepastebi, ką dar turi (Carlson ir Hatfield, 1992).

„Kai du žmones veikia aršiausios, beprotiškiausios ir permainingiausios aistros, iš jų dar reikalaujama, kad prisiektų nuolatos likti šioje nenormalioje ir sekinančioje jaudulio būsenoje tol, kol juos išskirs mirtis."
George Bernard Shaw

Laikui bėgant aistringoji meilė blėsta, o kitų veiksnių, pavyzdžiui, bendrų vertybių, reikšmė auga. Tai matome analizuodami jausmus Indijos gyventojų, kurie arba buvo tėvų sutuokti dar vaikystėje, arba susituokė iš meilės. Usha Gupta ir Pushpa Singhas (1982) Džaipure, Indijoje, 50 porų paprašė užpildyti meilės įvertinimo skalę. Susituokusieji iš meilės ir išgyvenę drauge ilgiau nei penkerius metus teigė, kad jų meilės jausmas silpsta. Ir prie-



11.9 PAVEIKSLAS
Romantiškoji meilė iš anksto suplanuotose santuokose arba vedus iš meilės (Džaipuras, Indija)
Šaltinis: Gupta ir Singh, 1982.

šingai, tie, kurių vedybos buvo iš anksto suplanuotos, teigė, kad, praėjus tam tikram laikui po vedybų jų meilė tapo *stipresnė* (žr. 11.9 pav.).

Intensyvi romantiškoji meilė blėsdama dažnai sukelia nusivylimą, ypač tiems, kurie romantiškąją meilę laiko svarbiausia ir kuriant šeimą, ir ją sukūrus. Jeffrey Simpsonas, Bruce Campbellas ir Ellen Berscheid (1986) įtaria, jog „staigus skyrybų skaičiaus per pastaruosius du dešimtmečius padidėjimas bent iš dalies susijęs su tuo, kad vis labiau sureikšminamos stiprios teigiamos emocijos (pavyzdžiui, romantiškoji meilė), kurias, laikui bėgant, gali būti ypač sunku palaikyti“. Palyginti su Šiaurės Amerikos gyventojais, azijiečiai mažiau dėmesio skiria savo jausmams ir daugiau – praktiniams socialinio prisirišimo aspektams (Dion ir Dion, 1988; Sprecher ir kiti, 1994, 2002). Tad jie rečiau nusivilia. Azijiečiams taip pat nebūdingas egocentriškas individualizmas, kuris ilgainiui gali pakenkti santykiams ir baigtis skyrybomis (Dion ir Dion, 1991, 1996; Triandis ir kiti, 1988).

Silpstantis abipusis žavėjimasis gali būti natūralus prisitaikymas, reikalingas rūšies išlikimui. Aistringosios meilės rezultatas dažnai būna vaikai, kuriems išlikti padeda sumažėjęs tėvų potraukis vienas kitam (Kenrick ir Trost, 1987). Tačiau išgyvenus santuokoje daugiau nei 20 metų ir išėjus užaugintiems vaikams, romantiški jausmai atsinaujina ir sutuoktiniai vėl netrukdomi gali skirti dėmesį vienas kitam (Hatfield ir Sprecher, 1986; White ir Edwards, 1990). „Nė vienas vyras ar moteris iš tiesų nežino, kas yra meilė, kol kartu nepragyvena ketvirčio amžiaus“, – sakė Markas Twainas. Jei ryšys buvo artimas ir teikė abipusį malonumą, draugiškoji meilė, įsišaknijusi gausybėje bendrų patyrimų, pagilėja.

APIBENDRINIMAS
Kas yra meilė?

„Senk kartu su manimi! Geriausia dar prieš akis.“
Robert Browning

- Mokslininkai meile vadina draugystės, aistros ir neįpareigojančio žaidimo derinį. Aistringoji meilė – tai gluminantis ekstazės ir susirūpinimo, pakilios nuotaikos ir skausmo mišinys. Dviejų veiks-

nių emocijų teorija teigia, kad romantiškomis aplinkybėmis kilęs susijaudinimas, kurio pradžia gal net susijusi su skaudžiais įvykiais, gali peraugti į aistrą.

- Net kai santykiai labai puikūs, pradinis romantiškas pakilumas nusistovi virsdamas pastoviu, švelniu ryšiu, vadinamu draugiškąja meile.

Kas sudaro sąlygas artimiems santykiams?

Nuo ko priklauso artimų santykių pakilimai ir nuosmukiai? Panagrinėsime keletą priežasčių: prieraišumo stilių, teisingumą ir savęs atskleidimą.

Prieraišumas

Meilė yra labiau biologinis imperatyvas nei pasirinkimas. Iš prigimties esame socialinės būtybės, kurioms lemta susisaistyti su kitais. Kaip jau pastebėjome šio skyriaus pradžioje, poreikis priklausyti padeda prisitaikyti. Bendradarbiavimas padėjo žmonijai išlikti. Kovodami mūsų protėviai nebuvo galingiausi, tačiau medžiodami bei gindamiesi nuo grobuonių grupėmis jie būdavo stipresni. Kadangi gyvenantieji grupėse išliko ir dauginosi, šiandien turime genus, nulemiančius šiuos ryšius.

Mūsų priklausomybė kūdikystėje stiprina žmogiškuosius saitus. Vos gimus būdingos įvairios socialinės reakcijos – meilė, baimė, pyktis. Tačiau pirmoji ir ryškiausia jų yra meilė. Beveik nuo pirmų kūdikystės dienų labiau pripažįstame tuos, kuriuos matome, girdime. Čiauškame ir šypsomės, kai tėvai parodo dėmesį. Būdami aštuonių mėnesių ropojame prie mamos ar tėvo ir klykiame, kai nuo jų atskiria. Vėl pas juos atsidūrę, lipte prie jų prilimpame. Socialinis prieraišumas, verčiantis kūdikius būti arti tų, kurie jais rūpinasi, yra svarbi išlikimo sąlyga.

Neprižiūrimi, apleisti vaikai gali tapti uždari, bailūs, tylūs. Psichiatras Johnas Bowlby (1980, p. 442), Pasaulinės sveikatos organizacijos užsakymu tyręs benamių vaikų psichikos sveikatą, rašė: „Intymus prisirišimas yra tai, apie ką sukasi žmogaus gyvenimas ... Iš šio intymaus prieraišumo [žmonės semiasi] stiprybės ir gyvenimo džiaugsmo.“

Mokslininkai palygino prieraišumo ir meilės prigimties įvairovę – tarp tėvų ir vaikų, tarp draugų ir tarp sutuoktinių ar įsimylėjėlių (Davis, 1985; Maxwell, 1985; Sternberg ir Grajek, 1984). Kai kurie elementai – abipusis supratimas ir abipusė parama, buvimo su mylimu žmogumi vertinimas ir džiaugimasis tuo – bendri visiems meilės ryšiams. Tačiau aistringajai meilei būdingi ir saviti bruožai: fizinis švelnumas, išskirtinumo tikėjimasis ir intensyvus žavėjimasis mylimu asmeniu.

Aistringąją meilę išgyvena ne tik įsimylėjėliai. Aistringąja meile galime vadinti ir stiprią abipusę tėvų ir kūdikio meilę, kuri sužadina tas pačias smegenų sritis, kaip ir įsimylėjėlių aistra. Phillipas Shaveris ir jo bendradarbiai

(1988) pažymi, kad vienerių metų kūdikiai, kaip ir įsimylėję jaunuoliai, džiaugiasi fiziniu švelnumu, jaučiasi prislėgti, kai būna atskirti, stipriai reiškia švelnumą, kai vėl atsiduria tėvų glėbyje, ir jaučia didelį malonumą sulaukę mylimų žmonių dėmesio bei meilės. Žinodami, kaip skirtingai kūdikiai bendrauja su savo globėjais, Shaveris ir Cindy Hazan (1993, 1994) kėlė klausimą, ar kūdikių prieraišumo stilius nepersiduoda suaugusiųjų santykiams.

Prieraišumo stiliai

Maždaug 7 iš 10 kūdikių bei vaikų ir beveik tokiai pat daliai suaugusiųjų būdingas **saugus prieraišumas** (Baldwin ir kiti, 1996; Jones ir Cunningham, 1996; Mickelson ir kiti, 1997). Kai vaikas atsiduria nepažįstamoje aplinkoje (paprastai laboratorijos patalpoje), bet su motina, jis nerūpestingai žaidžia, patenkintas tyrinėja aplinką. Jei motina išeina, vaikas sunerimsta; kai ji sugrįžta, vaikas bėga prie motinos, apsikabina, paskui vėl paleidžia ir toliau tęsia savo tyrinėjimus bei žaidimus (Ainsworth, 1973, 1979). Daugelis mokslininkų mano, kad šis saugus prieraišumas formuoja pasitikėjimu paremtą suaugusiojo intymių santykių modelį, padedantį įveikti konfliktus (Miller ir Rempel, 2004). Saugiai besijaučintys suaugusieji lengvai suartėja su žmonėmis ir nesibaimina, kad taps per daug priklausomi ar bus palikti. Įsimylėję jie mėgaujasi seksualumu ir patikimais, įpareigojančiais santykiais. Šiais santykiais jie dažniausiai būna patenkinti ir ilgai juos išlaiko (Feeney, 1996; Feeney ir Noller, 1990; Simpson ir kiti, 1992).

saugus prieraišumas
(*secure attachment*)
Prieraišumas, grindžiamas pasitikėjimu ir intymumu.

Kim Bartholomew ir Leonardas Horowitzas (1991) pasiūlė prieraišumo modelį, kai prieraišumo stilius nustatomas pagal savivaizdį (teigiamą arba neigiamą) ir kitų žmonių suvokimą (teigiamą arba neigiamą). Saugiai besijaučiančių žmonių savęs ir kitų suvokimas yra teigiamas (11.1 lentelė). Jie jaučia savo vertę ir jaučiasi mylimi. Taip pat tikisi, kad kiti priims jų meilę ir į ją atsilieps.

11.1 LENTELĖ
Prieraišumo stiliai
Kim Bartholomew ir Leonardas Horowitzas (1991) pasiūlė keturis skirtingus prieraišumo stilius, kurie nustatomi pagal žmogaus savivaizdį ir kitų žmonių suvokimą.

Prieraišumo stiliai	
Teigiamas	**Neigiamas**
Saugus	Nerimastingas
Vengiamasis	Baimingas

Žmonės, pasižymintys **nerimastingu prieraišumu** (dar vadinamu *ambivalentišku*), apie kitus mąsto teigiamai, o save laiko nevertais. Nepažįstamoje situacijoje toks kūdikis labiau glaudžiasi prie motinos. Jei motina išeina, kūdikis verkia; kai ji sugrįžta, jis gali būti priešiškas arba abejingas. Nerimastingo, prieštaringo būdo suaugusieji mažiau pasitiki kitais, todėl yra egoistiškesni ir pavydesni. Jie gali kelis kartus nutraukti santykius su tuo pačiu žmogumi. Konfliktus jie sprendžia emocingai ir dažnai supyksta (Cassidy, 2000; Simpson ir kiti, 1996). Draugai, suteikiantys vienas kitam laisvę ir pripažįstantys vienas kito galimybes, priešingai, būna labiau patenkinti santykiais (Deci ir kiti, 2006).

nerimastingas prieraišumas
(*preoccupied attachment*)
Prieraišumas, kuriam būdingas nepasitikėjimas savimi, nerimas, ambivalentiškumas.

vengiamasis prieraišumas
(*dismissive attachment*)
Santykiai, pasižymintys vengimu ir nepasitikėjimu kitais.

Žmonės, kitus suvokiantys neigiamai, pasižymi arba **vengiamuoju**, arba **baimingu** prieraišumu. Abiems stiliams būdingas *vengimas*. Nors nedrąsūs vaikai linkę greitai susijaudinti, atskirti nuo tėvų jie pernelyg nesielvartauja ir santūriau prisiglaudžia vėl susitikę. Artimumo vengiantys vaikai užaugę mažiau reikšmės skiria santykiams ir dažniau juos nutraukia. Jie taip pat daž-

baimingas prieraišumas
(*fearful attachment*)
Santykiai, pasižymintys vengimu ir baime būti atstumtam.

niau patiria atsitiktinius vienos nakties nuotykius. Šiuos du stilius galima apibūdinti taip: „man labai svarbu jaustis nepriklausomam ir savarankiškam" (vengiamasis); „suartėdamas su kitais žmonėmis, jaučiuosi nejaukiai" (baimingas).

Kai kurie mokslininkai šiuos skirtingus prieraišumo stilius, kurie buvo tyrinėti 62 kultūrose, aiškina tėvų jautrumu (Schmitt ir kiti, 2004). Štai kaip tai apibendrina Cindy Hazan (2004): „ankstyvasis prieraišumo patyrimas suformuoja *vidinių modelių* arba mąstymo apie santykius pagrindą". Tad jautrių, atidžių motinų, sukuriančių patikimo ir saugaus pasaulio įspūdį, vaikai paprastai būna saugiai prieraišūs, pastebi Mary Ainsworth ir Erikas Eriksonas (1963). Vieno tyrimo metu Izraelyje buvo analizuojami šimto senelės-dukros-dukraitės grandinių prieraišumo stiliai. Paaiškėjo, kad jie nesikeičia iš kartos į kartą (Besser ir Priel, 2005). Patyrę puoselėjančią ir dėmesingą tėvų globą jaunuoliai vėliau dažniausiai sukuria šiltus ir palaikančius santykius su savo partneriais (Conger ir kiti, 2000). Kiti mokslininkai mano, kad prieraišumo stilius gali atspindėti paveldėtą temperamentą (Harris, 1998). Neramūs, dažnai užsiplieskiantys paaugliai užaugę sunkiau sukuria tvirtus santykius (Donnellan ir kiti, 2005). Atrodo, jog ankstyvojo prieraišumo stilius yra ateities santykių pagrindas.

Teisingumas

teisingumas
(*equity*)
Sąlyga, pagal kurią iš santykių gaunamas atpildas yra proporcingas indėliui į šiuos santykius. Pastaba: teisingas atpildas nebūtinai privalo būti vienodas.

Jei abu partneriai siekia vien savo asmeninių tikslų, draugystė žlugs. Todėl bendruomenė moko vadovautis, kaip tai pavadino Elaine Hatfield, Williamas Walsteris ir Ellen Berscheid (1978), **teisingumo** principu: tai, ką jūs ir jūsų partneris gaunate iš santykių, turėtų būti proporcinga judviejų indėliui į šiuos santykius. Jei du žmonės gauna vienodą atpildą, jų indėlis taip pat turėtų būti vienodas; kitaip vienas iš jų manys, kad tai neteisinga. Jei abu jaučia, kad gauna tiek, kiek įdeda, abu suvoks, jog santykiai teisingi.

Nepažįstami ir atsitiktinai susipažinę žmonės išsaugo teisingus santykius: dabar tu man paskolink savo konspektus, vėliau aš tau paskolinsiu savuosius. Aš pasikviečiu tave į savo vakarėlį, tu pasikvieti mane į savąjį. Ilgai draugaujantys, taip pat kambario draugai ir įsimylėjėliai nejaučia panašių įsipareigojimų – konspektai už konspektus, vakarėlis už vakarėlį (Berg, 1984). Teisingus santykius jie palaiko įvairiais mainais („Kodėl tau nepasilikus vakarienės, kai užsuksi pas mane palikti konspektų?") ir galiausiai nustoja registruoti, kuris ir kiek skolingas.

Ilgalaikis teisingumas

„Meilė yra subtiliausia egoizmo rūšis."
Holbrook Johnson

Ar kvaila manyti, kad draugystės ir meilės šaknys yra teisinguose mainuose? Juk kartais, reaguodami į mylimo žmogaus poreikius, ką nors duodame nesitikėdami jokios naudos sau. Iš tiesų, užmezgusiems lygiaverčius, ilgalaikius santykius nerūpi greitas atpildas. Margaret Clark ir Judsonas Millsas

(1979, 1993; Clark, 1984, 1986) tvirtina, kad žmonės netgi kankinasi, kad *išvengtų* bet kokios mainų naudos skaičiavimų. Kai padedame geram draugui, nenorime, kad jis nedelsdamas atsilygintų tuo pačiu. Kai kas nors pakviečia pavakarieniauti, kurį laiką palaukiame, prieš pakviesdami tą žmogų vakarienės, kitaip žmogus mūsų atsakomąjį pakvietimą palaikys paprasčiausiu socialinės skolos grąžinimu. Tikri draugai jaučia ir patenkina vienas kito poreikius netgi tada, kai atsakyti tuo pačiu nėra įmanoma (Clark ir kiti, 1986, 1989). Laimingi sutuoktiniai *neskaičiuoja*, kiek jie duoda ir kiek gauna (Buunk ir Van Yperen, 1991). Kai pastebi, kad partneris aukoja savo asmeninius interesus, pasitikėjimas juo išauga (Wieselquist ir kiti, 1999).

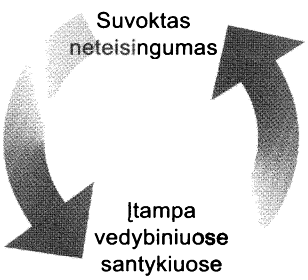
Eksperimentai su Merilendo universiteto studentais, kuriuos atliko Clarkas ir Millsas, patvirtino, kad esant tikrai draugystei nauda *neskaičiuojama*. Kai santykiai būdavo palyginti formalūs, mainų adekvatumas stiprindavo žmonių simpatiją vienas kitam, tačiau adekvačių mainų siekimas *mažėdavo*, kai šie du žmonės siekdavo draugystės. Clarkas ir Millsas mano, kad vedybų sutartys, kuriose kiekvienas partneris tiksliai nurodo, ko tikisi iš kito, meilę ne stiprina, o griauna. Tik kai žmogus teigiamai elgiasi savo noru, jo elgseną galime aiškinti meilės jausmu.

Anksčiau pastebėjome, kaip teisingumo principas pasireiškia suderinamumu: paprastai į romantiškus santykius abu partneriai įneša vienodą vertę. Dažniausiai jie atitinka vienas kitą patrauklumu, socialine padėtimi ir t. t. Jei neatitinkama vienoje srityje, pavyzdžiui, patrauklumo, būna skirtumų ir kurioje nors kitoje – pavyzdžiui, socialinės padėties – srityje. Tačiau susumavus viską, poros dažniausiai proporcingai atitinka viena kitą. Niekas nesako ir tik nedaugelis pagalvoja: „Mainau savo puikią išvaizdą į tavo dideles pajamas“. Tačiau teisingumo taisyklė galioja – ypač ilgalaikiuose santykiuose.

Suvoktas teisingumas ir pasitenkinimas

Tie, kurių santykiai teisingi, būna jais labiau patenkinti (Fletcher ir kiti, 1987; Hatfield ir kiti, 1985; Van Yperen ir Buunk, 1990). Tie, kurie mano, kad jų santykiai neteisingi, jaučia diskomfortą: laimėjusysis gali jaustis kaltas, o manantis, jog sandėris nesėkmingas, gali jausti stiprų susierzinimą. (Pagal šališko palankumo sau principą, dauguma vyrų mano, kad jie daugiau prisideda prie namų ruošos nei pripažįsta jų žmonos – „perteklinę naudą“ gaunantis asmuo ne toks jautrus neteisingumui.)

Robertas Schaferis ir Patricia Keith (1980) apklausė kelis šimtus įvairaus amžiaus sutuoktinių, atkreipdami dėmesį į tuos, kurie manė jų santuoką esant šiek tiek neteisingą, nes vienas iš sutuoktinių per mažai prisideda prie maisto gaminimo, namų ruošos, vaikų auklėjimo ir materialinės gerovės. Neteisingumas kainuoja: jautę neteisingumą savo atžvilgiu buvo labiau prislėgti ir nusivylę. Augindamos vaikus žmonos dažnai jaučiasi gaunančios per mažai, o vyrai – per daug, todėl pasitenkinimas santuoka sumažėja. Per medaus mėnesį ir išauginę bei išleidę vaikus sutuoktiniai dažniau jaučia, kad



11.10 PAVEIKSLAS

Suvoktas neteisingumas skatina įtampą vedybiniuose santykiuose, kuri savo ruožtu stiprina suvoktą neteisingumą.

Šaltinis: pritaikyta iš Grote ir Clark, 2001.

santykiai pagrįsti teisingumu ir būna labiau patenkinti savo santuoka (Feeney ir kiti, 1994). Kai abu partneriai nevaržomi duoda ir gauna bei kartu priima sprendimus, didelė tikimybė, kad jie išsaugos ir meilę.

Kai jaučiamas neteisingumas, kyla nepasitenkinimas santuoka, teigia Nancy Grote ir Margaret Clark (2001), atlikusios ilgalaikius sutuoktinių tyrimus. Tačiau jos teigia, kad neteisingumas ir nepasitenkinimas abipusiai veikia vienas kitą: nepasitenkinimas vedybomis stiprina neteisingumo jausmą (žr. 11.10 pav.).

Atsiskleidimas

atsiskleidimas (*self-disclosure*) Savo intymiausių savybių atskleidimas kitiems.

Gilūs, draugiški santykiai yra intymūs. Mes atsiveriame ir jaučiamės priimti. Šį malonų jausmą patiriame nusisekus santuokai arba artimai draugaudami – kai santykiai yra tokie, jog nerimas užleidžia vietą pasitikėjimui ir galime atsiverti, nebijodami prarasti artimo žmogaus meilės (Holmes ir Rempel, 1989). Tokiems santykiams būdinga tai, ką Sidney Jourardas pavadino **atsiskleidimu** (Derlega ir kiti, 1993). Santykiams gilėjant, partneriai vis labiau atsiskleidžia ir vis geriau vienas kitą pažįsta.

Moksliniai tyrimai rodo, kad šis intymumas patinka daugeliui. Mums malonu, kai paprastai santūrus žmogus pasako, kad kažkas mumyse „privertė jį atsiverti", ir dalijasi slapta informacija (Archer ir Cook, 1986; D. Taylor ir kiti, 1981). Kai kitas žmogus mus išskiria ir atsiveria, jaučiamės pamaloninti. Mums ne tik patinka tie, kurie atsiveria, bet ir mes atsiveriame tiems, kurie mums patinka. Ir tada pajuntame jiems dar didesnę simpatiją (Collins ir Miller, 1994). Neturėdami galimybių atsiverti, jaučiamės vieniši (Berg ir Peplau, 1982; Solano ir kiti, 1982).

Eksperimentais buvo tiriamos atsiskleidimo *priežastys* ir *pasekmės*. Kas labiausiai skatina atskleisti intymiausias savo sielos kerteles – tas, kuriomis labiausiai didžiuojamės, ir tas, kurių gėdijamės? Ir kokį poveikį tai daro tiems, kuriems viską atskleidžiame?

abipusis atsiskleidimas (*disclosure reciprocity*) Polinkis adekvačiai atsiliepti į partnerio atvirumą.

Geriausiai tai apibrėžia **abipusio atsiskleidimo** sąvoka: į atvirumą atsakoma atvirumu (Berg, 1987; Miller, 1990; Reis ir Shaver, 1988). Tiems, kurie su mumis buvo atviri, atsiveriame labiau. Tačiau intymumas retai gimsta akimirksniu. (Antraip toks žmogus gali pasirodyti nediskretiškas ir silpnas.) Deramo intymumo raida yra tokia: aš truputį atsiskleidžiu, jūs truputį atsiskleidžiate – tačiau ne per daug. Vėliau jūs atsiskleidžiate labiau, ir aš atsakau tuo pačiu.

Įsimylėjėlius gilėjantis artimumas jaudina. „Augantis intymumas sukelia stiprią aistrą", – pastebi Roy Baumeisteris ir Ellen Bratslavsky (1999). Tai padeda paaiškinti, kodėl žmonės, pasiryžtantys pakartotinei santuokai po skyrybų, paprastai ją pradeda nuo dažnesnių lytinių santykių, ir kodėl aistra būna stipriausia tada, kai po aršaus konflikto vėl grįžtama į intymumą.

Kai kurie žmonės – dažniausiai moterys – yra tobuli „nuodėmklausiai"; jie lengvai išgauna intymius prisipažinimus netgi iš tų, kurie šiaip jau nėra

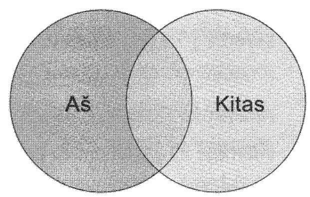
atlapaširdžiai (Miller ir kiti, 1983; Pegalis ir kiti, 1994; Shaffer ir kiti, 1996). Tokie žmonės moka klausyti. Kalbėdamiesi jie būna dėmesingi ir sukuria įspūdį, kad jiems įdomu (Purvis ir kiti, 1984). Susidomėjimą jie parodo ir paskatinančiomis frazėmis. Šiuos žmones psichologas Carlas Rogersas (1980) pavadino „augti skatinančiais“ klausytojais. Jie *nuoširdžiai* atskleidžia savo ir *pripažįsta* kitų žmonių jausmus, yra *empatiški*, jautrūs bei dėmesingi klausytojai.

„Kas yra tikras draugas? Atsakysiu. Tai žmogus, su kuriuo tu drįsti būti savimi.“
Frankas Crane,
A Definition of Friendship
(„Draugystės apibrėžimas“)

Koks šitokio atsiskleidimo poveikis? Humanistinės psichologijos specialistas Sidney Jourardas (1964) įrodinėjo, kad nusiimdami kaukes, leisdami pažinti mus tokius, kokie esame, stipriname meilę. Jis manė, kad atsiverti kitam ir kaip atsaką pajusti kito atvirumą yra malonu. Pavyzdžiui, turėdami artimą draugą, su kuriuo galime kalbėti apie grėsmes savivaizdžiui, lengviau jas įveikiame (Swann ir Predmore, 1985). Tikra draugystė – tai ypatingi santykiai, padedantys sėkmingai plėtoti kitus santykius. „Kai būnu su savo draugu, – rašė romėnų mąstytojas Seneka, – manau, kad esu vienas ir galiu laisvai kalbėti apie viską.“ Geriausia santuoka ir yra draugystė, sutvirtinta įsipareigojimu.

Intymus atsiskleidimas taip pat yra vienas iš draugiškosios meilės teikiamų malonumų. Draugai ir sutuoktiniai atsiskleisdami vienas kitam rodo pasitenkinimą savo santykiais ir dažniau ilgai juos išsaugo (Berg ir McQuinn, 1986; Hendrick ir kiti, 1988; Sprecher, 1987). Vieno tyrimo metu paaiškėjo, kad tie, kurie tuokdamiesi mylėjo vienas kitą vienodai stipriai ir vienodai gerai vienas kitą pažino, ilgai išsaugo meilę (Neff ir Karney, 2005). Sutuoktinių, pritariančių teiginiui „Stengiuosi dalytis savo intymiausiomis mintimis bei jausmais su savo partneriu“, pasitenkinimas santuoka dažniausiai būna vienas didžiausių (Sanderson ir Cantor, 2001).

Gallupo instituto atliktos nacionalinės sutuoktinių apklausos duomenimis, 75 procentai porų, kartu lankančių pamaldas (ir 57 procentai nesimeldžiančių kartu) teigė, kad jų santuoka labai laiminga (Greeley, 1991). Bendra, iš širdies kylanti malda yra intymus, dvasingas nuolankumo patyrimas. Kartu besimeldžiantieji taip pat dažniau sako, jog aptaria savo šeimos problemas, vienas kitą gerbia ir laiko gerais partneriais.



11.11 PAVEIKSLAS
Meilė: dalinis asmenybių sutapimas – jūs tampate dalimi manęs, o aš – jūsų dalimi
Skelbiama A. L. Weber ir J. H. Weber, *Perspective on Close Relationships.* © 1994 Pearson Education. Perspausdinta gavus leidimą. *Šaltinis*: Aron ir Aron, 1994.

Mokslininkai taip pat pastebėjo, kad moterys dažniau nei vyrai atskleidžia savo nuogąstavimus bei silpnybes (Cunningham, 1981). Kaip sakė rašytoja feministė Kate Millett (1975): „Moterys išreiškia, o vyrai – užgniaužia“. Tačiau šiuolaikiniai vyrai, ypač tie, kurie laikosi egalitarinio požiūrio į lyčių vaidmenis, vis dažniau atskleidžia intymius jausmus ir mėgaujasi santykiais, grindžiamais abipusiu pasitikėjimu bei atvirumu. Ir tai, sako Arthuras Aronas ir Elaine Aron (1994), yra meilės esmė – kai dvi asmenybės susijungia, atsiveria ir susitapatina; dvi asmenybės, kurių kiekviena išsaugo savo individualumą, tačiau veikia bendrai, mėgaujasi panašumais ir remia viena kitą (žr. 11.11 pav.).

Jei taip yra, gal mes galime stiprinti artimumą pasitelkdami tai, ką patyrėme draugystės pradžioje, – klausia Aronai ir jų bendradarbiai (1997). Tad

jie 45 minutėms suporavo savanorius studentus su kitais, jiems nepažįstamais studentais. Pirmąsias 15 minučių jie aptarinėjo asmeninius, tačiau nelabai intymius dalykus, pavyzdžiui: „Kada paskutinį kartą dainavai pats sau?“ Kitas 15 minučių jie praleido kalbėdami intymesnėmis temomis, pavyzdžiui: „Koks pats brangiausias tavo prisiminimas?“ Per paskutiniąsias 15 minučių buvo siūloma dar labiau atsiverti, pateikiant tokius klausimus: „Užbaikite šį sakinį: „Norėčiau turėti žmogų, su kuriuo galėčiau dalytis...“ arba „Kada paskutinį kartą verkėte kito žmogaus akivaizdoje? O būdami vieni?“

Palyginti su kontroline grupe, 45 minutes praleidusia kalbantis nereikšmingomis temomis („Kokią mokyklą baigei?“, „Kokia mėgstamiausia šventė?“), tie, kuriems teko vis labiau atsiverti, pokalbio pabaigoje pasijuto stulbinamai artimi savo partneriams – tiesą pasakius, „artimesni nei 30 procentų artimiausių draugų“, – rašė mokslininkai. Žinoma, šie santykiai dar nepasižymėjo tikrai draugystei būdingu lojalumu ir įsipareigojimu. Tačiau šis eksperimentas stulbinamai įrodo, kaip lengvai gali atsirasti artimumo jausmas, jei yra sąlygos atsiskleisti. Tam tinka ir internetas. (Žr. skyrelį: „Atkreipkime dėmesį. Ar internetas sukuria intymumą, ar izoliaciją?“)

atkreipkime dėmesį

Ar internetas sukuria intymumą, ar izoliaciją?

Jūs, šio vadovėlio skaitytojau, beveik be abejonės esate vienas iš milijardo (2005 metų duomenimis) žmonių pasaulyje, besinaudojančių internetu. Kad 75 procentai Šiaurės Amerikos namų ūkių būtų telefonizuoti, prireikė septynių dešimtmečių. Internetas įsiskverbė į 75 procentus namų per maždaug septynerius metus (Putnam, 2000). Pusė Europos Sąjungos, du trečdaliai Kanados, Amerikos ir Australijos piliečių naudojasi elektroniniu paštu, naršo internete ir, galbūt, varto adresų katalogus, skaito naujienas ar lankosi pokalbių svetainėse (Internetworldstats.com ir *World Fastbook*).

Kaip manote: ar bendravimas internete yra nevykęs realaus bendravimo pakaitalas? O gal tai – nuostabus būdas išplėsti pažinčių ratą? Ar internetas padeda bendrauti, ar atima laiką, kurį būtų galima skirti tiesioginiams santykiams? Panagrinėkime tai.

Argumentas: Internetas, kaip ir spauda bei telefonas, išplečia bendravimo galimybes, o bendravimas sudaro sąlygas santykiams užsimegzti. Atsiradus spaudai, mažiau šnekamasi, o paplitus telefonams – mažiau bendraujama betarpiškai, tačiau ir spauda, ir telefonas padeda įveikti laiką ir, nepaisant skiriančių atstumų, susisiekti vieniems su kitais. Socialiniai ryšiai – tai ryšių tinklas, o internetas yra puikiausias tokio pobūdžio tinklas. Jis sudaro sąlygas veiksmingai bendrauti su šeima, draugais ir bendraminčiais, taip pat ir tais, kurių kitaip niekada nebūtume suradę: galbūt kaip ir mes sergančių išsėtine skleroze, kolekcionuojančių šv. Mykolo statulėles ar susižavėjusių Hariu Poteriu.

Kontrargumentas: Tai tiesa, tačiau bendravimas internetu yra skurdus. Čia nėra tiesioginio kontakto teikiamos niuansų, reiškiamų nežodiniais signalais ir fiziniais prisilietimais, galimybės. Išskyrus paprastus ženklus, pavyzdžiui, šypseną reiškiantį :-), elektroninėse žinutėse nėra gestų, veido išraiškos ir balso tembro. Todėl nenuostabu, kad jas taip lengva klaidingai suprasti. Ekspresyvių „e-mocijų“ nebuvimas sudaro sąlygas atsirasti dviprasmybėms.

Pavyzdžiui, iš balso galima suprasti, ar kalbama rimtai, pašaipiai ar sarkastiškai. Justino Krugerio ir jo kolegų (2006) atlik-

ti tyrimai rodo, jog bendraujanti dažnai galvojama, kad „juokelis“ bus vienodai suprastas ir gautas elektroniniu paštu, ir pasakytas žodžiu, bet iš tiesų parašytas jis nėra toks aiškus kaip pasakytas. Dėl virtualių diskusijų anonimiškumo retkarčiais kyla „ugningas karas“.

Internetas, kaip ir televizija, atima laiką, kuris galėtų būti skirtas tikriems santykiams. Meilė internetu nėra techninės pažangos nulemtas įsimylėjėlių draugystės ekvivalentas. Kibernetinis seksas yra dirbtinis intymumas. Individualizuotas pasilinksminimas internete pakeičia susibūrimus bridžo partijai. Dėl tokio dirbtinumo ir izoliacijos reikia apgailestauti, nes mūsų protėvių istorija lėmė, kad mums reikia tikrų santykių, kupinų humoro ir juoko. Tad nenuostabu, jog Stenfordo universiteto mokslininkų atlikta 4000 suaugusiųjų apklausa parodė, kad 25 procentai žmonių dėl internete praleidžiamo laiko mažiau laiko skiria tiesioginiam bendravimui su šeimos nariais bei draugais ar pokalbiams su jais telefonu (Nie ir Erbring, 2000).

Argumentas: Dauguma žmonių nemano, kad internetas izoliuoja. Kita nacionalinė apklausa parodė, jog „interneto vartotojai apskritai, o moterys – ypač, yra įsitikinę, kad elektroninis paštas sustiprino ryšius su giminėmis bei draugais, kontaktai su jais tapo dažnesni“ (Pew, 2000). Galbūt internetas pakeičia tiesioginį bendravimą, tačiau jis taip pat pakeičia ir televiziją. Gal vietiniam knygynui ir blogai, kad interneto knygyne vienu klavišo spustelėjimu galite nusipirkti knygą, tačiau tai jums sutaupo laiko bendravimui. Darbas namuose naudojantis internetu taip pat suteikia galimybę daugiau laiko skirti šeimai.

Kodėl sakoma, kad internetu užmegzti santykiai yra nerealūs? Bendraujant internete išvaizda ir gyvenamoji vieta tampa nesvarbios. Išvaizda, amžius ir rasė netrukdo žmonėms su jumis bendrauti. Svarbesni yra kiti dalykai – interesų ir vertybių bendrumas. Dirbant ir diskutuojant specializuotuose interneto tinklalapiuose užimama padėtis yra mažiau reikšminga, todėl šios diskusijos atviresnės bei vyksta aktyviau. Bendravimas internetu skatina spontaniškesnius atsivėrimus nei tiesioginis pokalbis (Joinson, 2001).

Dauguma internetinių flirtų nieko gero neduoda. „Visi, kurie, mano žiniomis, bandė susipažinti per internetą ... sutinka, jog kvaila švaistyti valandų valandas tauškiant su kažkuo, su kuo susitikus paaiškėja, kad tas žmogus – tikras bjaurybė“, – pastebėjo viena moteris iš Toronto (Dicum, 2003). Tačiau internetu užsimezgusi draugystė ar romantiški santykiai *dažniau* trunka bent dvejus metus, teigia Katelyn McKenna, Johnas Barghas ir jų bendradarbiai (Bargh ir kiti, 2002, 2004; McKenna ir Bargh, 1998, 2000; McKenna ir kiti, 2002). Vieno eksperimento metu jie pastebėjo, kad susipažinę internete žmonės labiau atsiskleidžia, būna nuoširdesni ir mažiau apsimetinėja. Jiems taip pat labiau patiko žmonės, su kuriais jie 20 minučių šnekučiavosi internetu, nei tie, su kuriais tą patį laiką bendravo tiesiogiai. Tai galiojo ir tais atvejais, kai, šito nežinodami, eksperimento dalyviai susipažindavo su *tuo pačiu* žmogumi abiejuose kontekstuose. Apklausa parodė, kad internete užsimezgusią draugystę žmonės vertina vienodai palankiai, kaip ir tikrus santykius. Pew (2006) tyrė vienišus draugo ieškančius interneto vartotojus ir nustatė, kad 74 procentai internetą naudojo romantiškiems santykiams palaikyti, o 37 procentai lankėsi virtualiose pasimatymų svetainėse.

Kontrargumentas: Internetas leidžia žmonėms būti tokiems, kokie jie yra iš tikrųjų, tačiau galima ir apsimesti tokiu, kokiu nesi. Kartais tuo naudojamasi siekiant seksualiai išnaudoti. Interneto sekso puslapiai, kaip ir kitos pornografijos formos, iškreipia seksualumo suvokimą, tikrojo partnerio patrauklumą, skatina vyrus galvoti apie moteris tik kaip apie sekso objektus, seksualinę prievartą laikyti paprastu dalyku, kurti vaizduotėje netinkamo seksualinio elgesio scenarijus, didina susijaudinimą ir mažina savidrausmę bei skatina seksui be meilės.

Galiausiai, teigia Robertas Putnamas (2000), bendravimo internetu naudą varžo du kiti faktai: „skaitmeninis suskirstymas“ pabrėžia socialinę bei išsilavinimo nelygybę tarp turinčiųjų kompiuterį ir jo neturinčių. „Kibernetinė balkanizacija“ suteikia galimybę rasistinės mąstysenos baltaodžiams susirasti vienas kitą. Skaitmeninį suskirstymą galima panaikinti mažinant kompiuterių bei interneto paslaugų kainas ir didinant viešų interneto prieigų skaičių. Balkanizacija yra būdinga interneto savybė.

Debatams dėl interneto socialinių pasekmių tęsiantis, „svarbiausias klausimas, – sako Putnamas (p. 108), – bus ne kokį poveikį internetas daro mums, bet ką mes su juo darome ... Kaip pažaboti šią perspektyvią technologiją, kad sutvirtintume bendruomeninius ryšius? Kaip tobulinti techniką, kad didėtų socialinis aktyvumas, stiprėtų grįžtamasis ryšys ir socialiniai signalai? Kaip panaudoti greitos, pigios bendravimo priemonės galimybes, siekiant sutvirtinti šiuo metu irstantį bendruomenių audinį?“

APIBENDRINIMAS
Kas sudaro sąlygas artimiems santykiams?

- Nuo kūdikystės iki senatvės prieraišumas yra vienas svarbiausių žmogaus gyvenime. Saugus prieraišumas, būdingas tvirtai santuokai, byloja apie laimingą gyvenimą.
- Didžiausia tikimybė, kad draugiškoji meilė išliks, būna tada, kai abu partneriai jaučia, jog jų partnerystė yra lygiavertė, ir abu mano, kad iš šių santykių gauna tiek, kiek įdėję patys.
- Vienas iš draugiškosios meilės privalumų – galimybė intymiai atsiverti, ir ši būsena pasiekiama laipsniškai, kai partneriai į vis didėjantį kito atvirumą atsako tuo pačiu.

Kaip nutraukiami santykiai?

Meilė dažnai miršta. Kokie veiksniai skatina santuokos irimą? Kaip dažniausiai poros išsiskiria arba atnaujina savo santykius?

Vienas vyras 1971 metais parašė meilės laišką savo žmonai, įdėjo jį į butelį, užkimšo ir įmetė į Ramųjį vandenyną tarp Sietlo ir Havajų. Po dešimties metų Guamo paplūdimyje jį surado čia bėgiojęs žmogus. Laiške buvo rašoma:

> Jei tuo metu, kai šis laiškas tave pasieks, aš būsiu senas ir žilas, žinosiu, kad mūsų meilė tokia pat gaivi kaip šiandien.
>
> Galbūt praeis savaitė, o gal ne vieneri metai, kol šis laiškas tave pasieks ... Jei jis tavęs niekada nepasiektų, mano širdyje vis tiek įrašyta, jog aš stengsiuosi visais būdais įrodyti tau savo meilę. Tavo vyras Bobas.

Su moterimi, kuriai buvo skirtas šis meilės laiškelis, buvo susisiekta telefonu. Kai jai perskaitė raštelį, moteris prapliupo juoku. Ir juo ilgiau ji klausė, juo labiau juokėsi. „Mes išsiskyrėme“, – galiausiai pasakė ji ir numetė ragelį.

Šitaip atsitinka dažnai. Lygindami netenkinančius santykius su atidumu ir švelnumu, kurį, kaip įsivaizduojame, galėtume patirti kitur, dažniau skiriamės – dvigubai dažniau nei XX a. septintajame dešimtmetyje. Dabar beveik pusė amerikiečių ir 40 procentų kanadiečių vedybų baigiasi skyrybomis. Ilgalaikiams santykiams reikia ilgalaikės meilės bei pasitenkinimo, tačiau taip pat reikia būti abejingam kitiems galimiems partneriams, bijoti santuokos nutraukimo kaštų ir būti moraliai įsipareigojusiam (Adams ir Jones, 1997; Miller, 1997). Septintuoju ir aštuntuoju dešimtmečiais padaugėjus dirbančių moterų ir dėl to sumažėjus socialinėms ir ekonominėms kliūtims skirtis, skyrybų pagausėjo. „Mes gyvename ilgiau, tačiau mylime trumpiau,“ – šmaikštauja Osas Guinessas (1993, p. 309).

Karališkiesiems Vindzoro rūmams gerai žinomi šiuolaikinių vedybų pavojai britams. Pasakos apie princesių Margaretos ir Anos, princų Charleso ir Endriu vedybas subyrėjo, o šypsenas pakeitė šalti žvilgsniai. Netrukus po tuoktuvių 1986 metais su princu Endriu, Sara Ferguson postringavo: „Man labai patinka jo išmintis, jo žavesys, išvaizda. Aš jį dievinu“. Endriu į jos euforiją atsakė tuo pačiu: „Ji – tai geriausia, kas galėjo nutikti mano gyve-

nime“. Po šešerių metų Endriu nusprendė, kad Saros draugai yra „miesčionys“, Sara šaipėsi iš Endriu kaip „siaubingai netašyto“, ir abu nutarė, jog viskas baigta (*Time*, 1992).

„Kai buvau jaunas, daviau sau pažadą nevesti tol, kol nesurasiu idealios moters. Ką gi, aš ją radau, bet ji, deja, laukė idealaus vyro.“

Robert Schuman, prancūzų valstybės veikėjas (1886–1963)

Skyrybos

Skirtingose šalyse skyrybų skaičius yra nevienodas: nuo 0,01 procento per metus Bolivijoje, Filipinuose ir Ispanijoje iki 4,7 procento Jungtinėse Valstijose. Norint prognozuoti skyrybų tempus skirtingose kultūrose, pravartu žinoti jų puoselėjamas vertybes (Triandis, 1994). Individualistinėse kultūrose (kuriose meilė siejama su jausmais, ir žmonės klauso savo širdies) skyrybų būna daugiau nei bendruomeninius santykius palaikančiose kultūrose (kuriose meilė siejama su įsipareigojimu, ir žmonės savęs klausia: „Ką pasakys kiti?“). Individualistai tuokiasi „iki abu vienas kitą mylėsime“, kolektyvistai – visam gyvenimui. Individualistai iš vedybų tikisi daugiau aistros ir asmeninio pasitenkinimo, dėl to jų santykiuose būna daugiau įtampos (Dion ir Dion, 1993). Apklausų duomenimis, 78 procentai Amerikos moterų ir 29 procentai Japonijos moterų pritaria: sėkmingoms vedyboms reikia „tikros meilės“ (*American Enterprise*, 1992).

Tačiau net ir Vakarų visuomenėse tie, kurie užmezga santykius, ketindami išsaugoti juos ilgą laiką, sukuria sveikesnius, ramesnius ir patvaresnius partneriškus ryšius (Arriaga, 2001; Arriaga ir Agnew, 2001). Tie, kurių įsipareigojimas šeimai trunka ilgiau negu jai stimulą davęs geismas, dažnai konfliktuoja ir būna nelaimingi. Vienos nacionalinės apklausos rezultatai atskleidė, kad tie, kurie jautėsi vedę nelaimingai, tačiau santuoką išsaugojo, pakartotinai apklausti po penkerių metų dažniausiai atsakydavo, kad jų santuoka yra „labai“ arba „gana“ laiminga (Popenoe, 2002). Ir priešingai, „savimylos“ – tie, kurie labiau susitelkia į savo troškimus bei įvaizdį – santykius užmezga vengdami įsipareigojimų, tad tikimybė, kad jų santykiai truks ilgai, yra mažesnė (Campbell ir Foster, 2002).

Skyrybų rizika taip pat priklauso nuo to, kas su kuo tuokiasi (Fergusson ir kiti, 1984; Myers, 2000; Tzeng, 1992). Žmonės dažniausiai išlaiko santuoką, jei:

- susituokia būdami vyresni nei 20 metų;
- abu būna užaugę stabiliose šeimose, kuriose yra abu tėvai;
- prieš santuoką gana ilgai draugauja;
- yra sveiki ir panašaus išsilavinimo;
- turi gerą darbą ir stabilias pajamas;
- gyvena mažame mieste arba ūkyje;
- prieš santuoką negyveno kartu arba nepradėjo lauktis vaiko;
- yra tikintys;
- yra panašaus amžiaus ir išsilavinimo, išpažįsta tą pačią religiją.

„Aistringoji meilė daugeliu požiūrių yra pakitusios sąmonės būsena ... Šiandien daugelyje valstijų galioja įstatymai, reikalaujantys, kad tuokdamasis žmogus nebūtų apsvaigęs. Tačiau aistringoji meilė yra tam tikras apsvaigimas."

Roy Baumeister, *Meanings of Life*, 1991 („Gyvenimo prasmės")

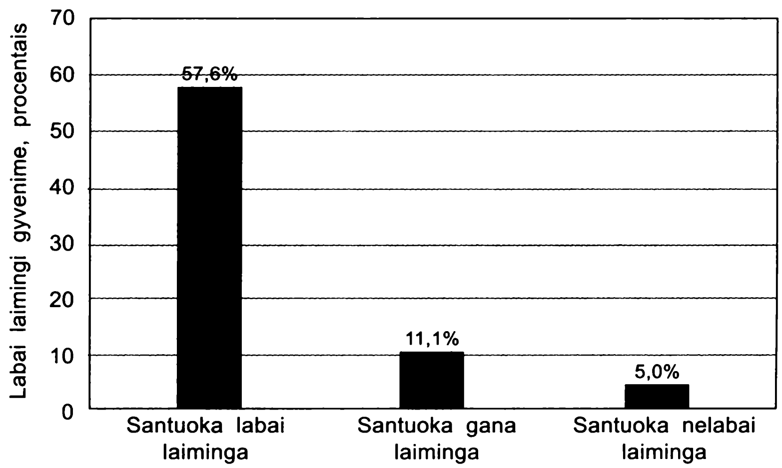
Nė vienas iš šių veiksnių pats savaime nelemia santuokos stabilumo. Visi jie koreliuoja su laiminga santuoka, bet nebūtinai yra jos priežastis. Tačiau jei kuriam nors žmogui netinka nė vienas iš šių dalykų, jo santuoka beveik tikrai iširs. Jei tinka visi šie komponentai, tikimybė, kad sutuoktiniai bus kartu iki pat mirties, labai didelė. Matyt, anglai, dar prieš keletą šimtmečių teigę, kad kvaila tuoktis apsvaigus nuo aistringos meilės, buvo teisūs. Jie manė, kad geriau rinktis partnerį, su kuriuo sieja stabili draugystė ir panaši kilmė, interesai, įpročiai bei vertybės (Stone, 1977).

Išsiskyrimo procesas

Nutraukiant ryšius kurį laiką trunka nerimo, jog partneris prarandamas, laikotarpis, po to ateina gilus liūdesys, vėliau – emocinės skyrybos ir grįžimas į normalų gyvenimą (Hazan ir Shaver, 1994). Netgi tik ką išsiskyrusius, kurie jau seniai nebemyli vienas kito, dažnai nustebina noras būti šalia buvusio partnerio. Gilūs ir ilgalaikiai ryšiai retai kada nutrūksta greitai; išsiskyrimas yra procesas, o ne įvykis.

Draugaujančios poros skiriasi tuo skausmingiau, kuo artimesni bei ilgesni buvo jų santykiai ir kuo mažiau jie turi alternatyvų (Simpson, 1987). Roy Baumeisterį ir Sarą Wotman (1992) stebina tai, kad praėjus keletui mėnesių ar metams po skyrybų žmonės prisimena, kad atstumti kito meilę buvo sunkiau nei patirti, jog atstumiama jų pačių meilė. Jų sielvartas kyla iš kaltės jausmo, kad įskaudino kitą, iš nusiminimo matant susisielojusį mylimąjį ar iš nežinojimo, kaip reaguoti. Skyrybos atneša ir kitų skausmingų patirčių: tėvai ir draugai šokiruoti, santuokos priesaika sulaužyta, tėvystės teisės – suvaržytos. Tačiau vis tiek kasmet milijonai porų pasiryžta sumokėti šią kainą, kad nutrauktų, jų nuomone, skausmingus, o ne pasitenkinimą teikiančius santykius. Tyrimas, kuriame dalyvavo 328 sutuoktinių poros, atskleidė, jog šeimoje vyraujant nesutarimams ir stingant pasitenkinimo santuoka jausmo, dešimt kartų dažniau jaučiama depresija (O'Leary ir kiti, 1994). Jei santuoka yra „labai laiminga", gyvenimas taip pat atrodo „labai laimingas" (žr. 11.12 pav.)

Kai santykiai pašlyja, tie, kurie neturi geresnių alternatyvų arba mano, kad į santykius per daug investavo (laiko, energijos, bendrų draugų, turto ir galbūt vaikų prasme), ieško santykių nutraukimo alternatyvų. Caryl Rusbult ir jos bendradarbiai (1986, 1987, 1998) ištyrė tris šlyjančių santykių pagerinimo būdus (žr. 11.2 lentelę). Vieni žmonės elgiasi *lojaliai* – laukia, kol aplinkybės pagerės. Problemos per daug skausmingos, kad apie jas būtų galima kalbėti, o skyrybų rizika per didelė, tad lojalusis partneris ištvermingai laukia, tikėdamasis, kad seni geri laikai ir vėl sugrįš. Kiti (ypač vyrai) pradeda *nepaisyti*; jie nekreipia dėmesio į partnerį ir leidžia santykiams blogėti. Kai nekreipiama dėmesio į skausmingą nepasitenkinimą, vyksta užmaskuotos emocinės skyrybos, nes partneriai mažiau kalbasi ir pamažu pradeda gyventi vienas be kito. Treti linkę *kalbėtis* apie jaučiamas problemas ir imtis ak-



11.12 PAVEIKSLAS
Nacionalinio nuomonių tyrimų centro 23 076 susituokusių amerikiečių tyrimai, 1972–2004 m.

tyvių veiksmų, pavyzdžiui, ieškoti patarimo, stengtis pasikeisti, kad santykiai pagerėtų.

115 tyrimų, kuriuose buvo apklausta 45 000 porų, rodo, kad nelaimingi partneriai nesutaria, vadovauja, kritikuoja ir žemina vienas kitą. Laimingos poros dažniau sutaria, pritaria, sutinka su pasiūlymu ir juokiasi (Karney ir Bradbury, 1995; Noller ir Fitzpatrick, 1990). Kurį laiką stebėjęs 2000 porų, Johnas Gottmanas (1994, 1998) priėjo išvadą, kad sėkmingose santuokose nebūtinai nėra konfliktų. Greičiau šioms poroms būdinga tai, kad jos geba suderinti skirtumus ir kritiką atsverti meile. Sėkmingose santuokose teigiama sąveika (šypsena, prisilietimai, komplimentai, juokas) dažnesnė nei neigiama (sarkazmas, nepritarimas, užgauliojimai) – santykiu 5:1.

Ne sielvartas ir ne ginčai pranašauja skyrybas, teigia Tedas Hustonas ir jo bendradarbiai (2001), remdamiesi neseniai susituokusiųjų stebėjimais (dauguma sutuoktinių pradžioje konfliktuoja). Blogą santuokos ateitį pranašauja šaltumas, nusivylimas ir beviltiškumas. Ypač, kai uždaro būdo vyrai susituokia su kritiškomis moterimis, pastebi Williamas Swannas ir jo bendradabiai (2003, 2006).

Kartais dėl to, kad mokėsi bendrauti be kandžių pašaipų ir impulsyvių reakcijų, sėkmingai bendraujančios poros „kovoja“ sąžiningai (išsako savo jausmus, o ne įžeidinėja) ir nuasmenina konfliktą, pavyzdžiui, tokiomis fra-

11.2 LENTELĖ. Reakcija į santykių blogėjimą

	Pasyvi	Aktyvi
Konstruktyvi	*Lojalumas*: laukiama pagerėjimo	*Išsakymas*: siekiama pagerinti santykius
Destruktyvi	*Nepaisymas*: nekreipiama dėmesio į partnerį	*Pasitraukimas*: santykiai nutraukiami

Šaltinis: Rusbult ir kiti, 1986, 1987, 1998, 2001.

zėmis: „Žinau, jog tai ne tavo kaltė“ (Markman ir kiti, 1988; Notarius ir Markman, 1993; Yovetich ir Rusbult, 1994). Ar santykiai pagerėtų, jei partneriai nutartų dažniau *elgtis* taip, kaip elgiasi laimingos poros – mažiau skųstis ir kritikuoti, dažniau pritarti ir sutikti, skirti laiko pokalbiams apie savo rūpesčius, kartu kasdien melstis ar žaisti? Jei nuostatas lemia poelgiai, gal meilę nulemia veiksmai?

Šiuos klausimus kėlė Joan Kellerman, Jamesas Lewisas ir Jamesas Lairdas (1989). Jie žinojo, kad aistringų įsimylėjėlių žvilgsniai dažniausiai būna ilgi ir abipusiai (Rubin, 1973). Ar gilus žvilgsnis į akis veikia ir neįsimylėjusį (panašiai kaip 45 minutes trukusi provokacija atsiverti suartino nepažįstamus studentus)? Kad tai išsiaiškintų, mokslininkai paprašė nepažįstamą vyrą ir moterį dvi minutes įdėmiai žiūrėti vienas kitam į rankas arba į akis. Vėliau žiūrėjusieji į akis sakė, jog vienas kitam buvo pajutę trauką bei švelnumą. Imituojama meilė buvo bepradedanti busti.

Robertas Sternbergas (1988) mano, kad atskleidžiant jausmus, pradinė aistra gali virsti ilgalaike meile:

> „Ir jie ilgai ir laimingai gyveno“ nebūtinai yra mitas, tačiau kad virstų tikrove, laimė turi būti grindžiama skirtingais abipusių santykių deriniais. Porų, kurios tikisi, kad jų aistra tęsis amžinai, arba kad jų intymumui nekils jokie pavojai, laukia nusivylimas ... Privalome nuolatos stengtis suvokti, kurti ir atkurti savo romantiškus santykius. Santykiai yra konstrukcijos, kurios laikui bėgant ima trikti, jei lieka neprižiūrimos ir netobulinamos. Negalime tikėtis, kad santykiai klostysis savaime, lygiai kaip negalime tikėtis, kad neprižiūrimas pastatas pats pasirūpins savimi. Privalome pasirūpinti, kad santykiai būtų kuo geresni.

APIBENDRINIMAS
Kaip nutraukiami santykiai?

- Meilė dažnai trunka neilgai. XX amžiuje išaugus skyrybų skaičiui, mokslininkai išsiaiškino santuokos irimo priežastis. Viena iš priežasčių – individualistinė kultūra, kurioje labiau vertinami jausmai nei įsipareigojimai. Svarbūs ir tokie aspektai, kaip sutuoktinio amžius, išsilavinimas, vertybės bei panašumas.
- Mokslininkai taip pat tiria skyrybų arba santykių atkūrimo procesą: siekia išsiaiškinti teigiamus bei nekonfliktiškus bendravimo stilius, kurie būdingi sveikoms, stabilioms santuokoms.

Post scriptum: kaip mylėti

Du šiandieninio gyvenimo faktai yra neginčijami: pirma, *artimi, ilgalaikiai santykiai yra laimingo gyvenimo požymis*. Nacionalinis nuomonių tyrimų centras nuo 1972 metų apklausė 43 295 amerikiečių. Paaiškėjo, kad 40 procentų susituokusių, 23 procentai niekada nesusituokusių, 20 procentų išsiskyrusių ir 16 procentų nutraukusių santykius pareiškė, kad jų gyvenimas „la-

bai laimingas". Panašūs ir Kanadoje bei Europoje atliktų nacionalinių apklausų rezultatai (Inglehart, 1990).

Antra, *artimi, ilgalaikiai santykiai nyksta*. Skirtingai nei prieš keletą dešimtmečių, šiandien žmonės dažniau persikelia gyventi kitur, gyvena vieni, skiriasi ir keičia partnerius.

Atsižvelgiant į psichologinius vedybinės meilės dėmenis – panašų mąstymą, socialinį ir seksualinį intymumą, lygiaverčius emocinius ir materialinius mainus – galima paprieštarauti prancūzų posakiui: „Meilė užmuša laiką, o laikas žudo meilę". Tačiau norint, kad meilė neišblėstų, reikia pastangų. Reikia stengtis kasdien rasti laiko pasikalbėti apie dienos įvykius. Reikia stengtis neprikaišioti ir nesibarti, o išsakyti ir išklausyti vienas kito nuoskaudas, nuogąstavimus bei svajones. Reikia pastangų, kad santykiai virstų „beklasės socialinės lygybės utopija" (Sarnoff ir Sarnoff, 1989), kurioje abu partneriai nevaržomi duoda ir gauna, kartu sprendžia problemas ir kartu džiaugiasi gyvenimu.

Jei rūpinsimės savo santykiais, įmanomas ilgalaikis pasitenkinimas, teigia Johnas Harvey ir Julia Omarzu (1997). Santykių tyrinėtoja Patricia Noller (1996) iš Australijos pritaria: „Brandžiai meilei ... tokiai, kuri išsaugo santuoką, sukurdama aplinką, kurioje kiekvienas šeimos narys gali skleistis ... būdingas įsitikinimas, kad meilė – tai skirtybių bei silpnybių pripažinimas; kad meilė – tai vidinis apsisprendimas mylėti kitą ir ilgalaikis įsipareigojimas ją saugoti; ir galiausiai, kad meilė yra kontroliuojama ir kad įsimylėjėliai ją privalo puoselėti bei auginti."

Tie, kurie įsipareigoja sukurti lygiaverčius, intymius ir vienas kitą palaikančius santykius, gali sulaukti ilgalaikės draugiškosios meilės teikiamo saugumo ir laimės. Jei kas nors „tave ilgai ilgai myli, – aiškino išmintingas senasis Odinis Arklys Velvetiniam Triušiui, – ne paprasčiausiai žaidžia, bet TIKRAI myli, – tu tampi Tikras.

> – Ar tai atsitinka iš karto, panašiai kaip susižeidus, – paklausė Triušis, – ar po truputėlį?
>
> – Tai neįvyksta iš karto, – atsakė Odinis Arklys. – Tu daraisi įsimylėjęs. Tai trunka ilgai. Štai kodėl tai retai nutinka žmonėms, kurie lengvai nutraukia santykius, arba yra aštraus būdo, arba kuriais reikia labai rūpintis. Apskritai, kol tapsi Tikru, beveik visi plaukai bus nusitrynę nuo meilių glostymų, akys išvirtusios, sąnariai nusilpę, o pats būsi labai aptriušęs. Tačiau šie dalykai visiškai nėra svarbūs, nes kai esi Tikras, negali būti bjaurus, išskyrus tiems žmonėms, kurie nesupranta. (M. Williams, *The Velveteen Rabbit* [„Velvetinis Triušis"])

12 Pagalba

Išgirdęs Niujorko požeminio traukinio dundesį, Everettas Sandersonas nušoko ant bėgių ir nurūko artėjančių šviesų link, kad išgelbėtų Michellę De Jesus, ketverių metų mergaitę, nukritusią nuo platformos. Likus trims sekundėms iki tos akimirkos, kai traukinys būtų pervažiavęs mergaitę, Sandersonas perdavė ją viršuje stovinčiai miniai. Traukiniui atidundėjus, Sandersonui nepavyko iš pirmo karto užšokti ant platformos. Paskutinę akimirką susirinkusieji užtempė Sandersoną aukštyn (Young, 1977).

„Meilė gydo žmones – ir tuos, kurie ją siūlo, ir tuos, kurie ją priima."

Psichiatras Karlas Meningeris, 1893–1990

Jeruzalėje yra kalva, ant kurios auga šimtai pasaulio teisuoliams pasodintų medžių. Po kiekvienu medžiu yra lentelė su pavarde krikščionio europiečio, kuris išgelbėjo vieną ar daugiau žydų nuo nacių holokausto. Šie „teisuoliai ne žydai" žinojo, kad jei pas juos surastų slepiamą žydą, ir šeimininko, ir besislapstančiojo lauktų vienodas likimas. Daugeliui šitaip ir atsitiko (Hellman, 1980; Wiesel, 1985). Nesuskaičiuojama daugybė gelbėtojų liko nežinomi. Dešimtys žmonių turėdavo ryžtis herojiškam poelgiui, kad per karą nacių teritorijoje išgyventų vienas žydas. Orkestro dirigentą Kondradą Latte, vieną iš 2000 išlikusių gyvų žydų Berlyne, gelbėjo 50-ies jį slėpusių vokiečių heroizmas (Schneider, 2000).

Po rugsėjo 11-osios vienas blogio aktas sužadino nesuskaičiuojamą daugybę gerumo aktų. Daugybė žmonių aukojo kraują, maistą bei drabužius, iš visos širdies duodami ką nors, kas padėtų nukentėjusiems. Kai kurie buvo pasiaukojamai altruistiški. Kai lėktuvas pataikė į Pasaulio prekybos centro šiaurinį bokštą, Edas Emery pietinio bokšto 90-ajame aukšte surinko kolegas iš Patikėtinių tresto, palydėjo juos 12 aukštų žemyn, įgrūdo į perpildytą liftą, palaukė, kol užsidarys durys, ir pasuko atgal į 97-ą aukštą, tikėdamasis padėti evakuoti dar šešis kolegas, kurie įrašinėjo kompiuteriuose saugomą informaciją. Deja, kai po kelių akimirkų lėktuvas trenkėsi į pastatą žemiau Edo Emery biuro, jis pats pakliuvo į spąstus. Netoliese buvęs Edo kolega Edwardas McNally rūpinosi, kaip padėti savo artimiausiems žmonėms. Kai grindys po juo pradėjo linkti, jis paskambino žmonai Lizai ir padiktavo savo gyvybės draudimo poliso numerius ir išmokų sumas. Jie apsikeitė paskutiniais atsisveikinimo žodžiais. „Jis pasakė, jog aš jam – visas pasaulis, ir kad jis mane myli", – vėliau prisiminė ponia McNally (*New York Times*, 2002). Tačiau jos telefonas suskambėjo dar kartą, McNally susidrovėjęs pasakė, kad žmonos 40-ojo gimtadienio proga nupirko jiems abiems kelionę į Romą. „Liza, tu turėsi ją atšaukti."

Yra gausybė ne tokių dramatiškų pagalbos, globos ir užuojautos aktų: nieko neprašydami už pagalbą, žmonės pasako, kaip kur nors nukakti, aukoja pinigus, duoda kraują, savanoriškai aukoja savo laiką.

- Kodėl ir kada žmonės padeda?
- Kas padeda?
- Ką galima padaryti, kad sumažintume abejingumą ir pagausintume pagalbos atvejų?

Tai svarbiausi šio skyriaus klausimai.

altruizmas
(*altruism*)
Akstinas padidinti kito žmogaus gerovę, sąmoningai negalvojant apie asmeninius interesus.

Altruizmas yra egoizmo priešingybė. Altruistiškas žmogus rūpinasi ir padeda net tada, kai nesitiki atpildo arba niekas jo nesiūlo. Jėzaus parabolė apie gailestingąjį samarietį – tai klasikinis altruizmo pavyzdys:

> Vienas žmogus keliavo iš Jeruzalės į Jerichą ir pakliuvo į plėšikų rankas. Tie išrengė jį, sumušė ir nuėjo sau, palikdami pusgyvį. Atsitiktinai tuo pačiu keliu ėjo vienas kunigas. Jis pamatė, bet praėjo kita puse kelio. Taip pat ir levitas, pro tą vietą eidamas, jį matė ir praėjo kita kelio puse. O vienas pakeleivis samarietis, užtikęs jį, pasigailėjo. Jis priėjo prie jo, užpylė ant žaizdų aliejaus ir vyno, aptvarstė jas; paskui, užkėlęs ant savo gyvulio, nugabeno į užeigą ir slaugė jį. Kitą dieną jis išsiėmė du denarus, padavė užeigos šeimininkui ir tarė: „Slaugyk jį; o jeigu išleisi ką viršaus, sugrįžęs aš tau atsilyginsiu". (Lk 10: 30–35)

Samarietis yra altruizmo pavyzdys. Apimtas užuojautos, jis skiria nepažįstamajam savo laiką, energiją ir pinigus, nesitikėdamas nei juos susigrąžinti, nei sulaukti dėkingumo.

Kodėl padedame?

Tirdami pagalbos aktus, socialinės psichologijos specialistai analizuoja, kokiomis aplinkybėmis žmonės šitaip elgiasi. Prieš aptardami eksperimentų duomenis, panagrinėkime, kas gali skatinti teikti pagalbą.

Socialiniai mainai ir socialinės normos

Keletas pagalbos teorijų teigia, kad pagalba naudinga ir jos teikėjui, ir gavėjui. Daroma prielaida, kad žmonių santykiai grindžiami „socialine ekonomika". Vyksta ne tik materialiniai bei piniginiai, bet ir socialiniai mainai – meile, paslaugomis, informacija, padėtimi (Foa ir Foa, 1975). Tai darydami vadovaujamės „minimaks" strategija – stengiamės iki minimumo sumažinti sąnaudas ir gauti maksimalią naudą. **Socialinių mainų teorija** neteigia, kad sąmoningai skaičiuojame sąnaudas bei naudą, tik primena, kad šios aplinkybės lemia mūsų poelgius.

socialinių mainų teorija
(*social-exchange theory*)
Teorija, teigianti, kad žmonių sąveika – tai abipusiškumas, kuriuo siekiama maksimaliai padidinti kiekvieno gaunamą naudą ir iki minimumo sumažinti sąnaudas.

Tarkime, studentų miestelyje vyksta savanoriškos kraujo donorystės kampanija ir kas nors paprašo, kad jūs dalyvautumėte. Argi nelygintumėte donorystės *sąnaudų* (adatos dūrio, laiko, nuovargio) su tomis sąnaudomis (kaltės jausmas, nepritarimas), kurias patirtumėte nedavę kraujo? Ar taip pat nepalygintumėte donorystės *naudos* (pasitenkinimo, kad kažkam padėjote, nemo-

kamo maitinimo) su ta nauda, kurią patirtumėte nedavę kraujo (sutaupę laiko, nepajutę diskomforto ir nerimo)? Pagal socialinių mainų teoriją, kurią paremia Jane Allyn Piliavin ir jos bendradarbių (1982, 2003) atlikti Viskonsino valstijos kraujo donorų tyrimai, tokie subtilūs skaičiavimai vyksta prieš nusprendžiant, padėti ar nepadėti. Tartum norėdami pateisinti savo rodomą užuojautą, žmonės aukoja labdarai daugiau, kai jiems pasiūloma kokia nors prekė, pavyzdžiui, saldainiai ar žvakės. Net jei jie šios prekės nenori (ir patys jos niekada nepirktų), vyksta socialiniai mainai (Holmes ir kiti, 1997).

Atpildas

Padėti skatinantis atpildas gali būti išorinis arba vidinis. Kai verslininkai aukoja pinigus siekdami pagerinti savo korporacijos įvaizdį, arba kai kas nors pasisiūlo pavėžėti, tikėdamasis dėkingumo ar draugystės, atpildas yra išorinis. Duodame, kad gautume. Todėl lengviausiai padedame tiems, kurie mums patrauklūs, kurių pritarimo trokštame (Krebs, 1970; Unger, 1979).

Atlygis gali būti ir vidinis. Teikdami pagalbą taip pat sustipriname savivertę. Beveik visi kraujo donorai, kuriuos tyrė Jane Piliavin, sutiko, kad, duodami kraujo jie „didžiuojasi savimi“, „pajunta pasitenkinimą savimi“. „Duokite kraujo, – ragina Raudonojo Kryžiaus plakatas, – ir jūs pajusite pasitenkinimą.“ Tai paaiškina, kodėl žmonės, būdami toli nuo savo namų, padeda nepažįstamiesiems, kurių daugiau niekada nepamatys.

Teigiamas pagalbos poveikis savivertei – viena iš priežasčių, kodėl tiek daug žmonių gerai jaučiasi padarę gerą darbą. Mėnesio trukmės 85 porų tyrimas atskleidė, kad emocinė pagalba partneriui buvo naudinga tą pagalbą teikiančiajam: kėlė jo paties nuotaiką (Gleason ir kiti, 2003). Piliavin (2003) ir Susan Andersen (1998) nurodo dešimtis tyrimų, patvirtinančių, kad dalyvaudami visuomeninio darbo projektuose, mokyklos organizuotoje „mokymo tarnyboje“ arba mokydami kitus vaikus jaunuoliai įgyja socialinius įgūdžius ir susiformuoja teigiamas socialines vertybes. Kur kas mažesnė rizika, kad šie jaunuoliai įvykdys nusikaltimą, anksti pastos ar nebaigs mokyklos, bei didesnė tikimybė, kad taps aktyviais piliečiais. Panašiai savanoriška veikla atneša naudos suaugusiųjų dvasinei būklei ir netgi sveikatai. Darančius gerus darbus dažniausiai lydi sėkmė.

Tokia kaštų ir naudos analizė gali pasirodyti žeminanti, tačiau gindami šią teoriją norime paklausti, ar vidinio pasitenkinimo jausmas suteikus pagalbą prieštarauja žmogiškumui? Ar dauguma mūsų poelgių yra ne asocialūs, o „prosocialūs“? Ar mes patiriame pasitenkinimą mylėdami? Būtų kur kas blogiau, jei patirtume malonumą rūpindamiesi tik savimi.

„Teisingai, – pritars kai kurie skaitytojai. – Tačiau vis tiek atpildo teorijos perša mintį, kad paslauga niekada nebūna vien tik altruizmo aktas. Mes tik vadiname „altruistišku“ poelgį, už kurį akivaizdžiai nebūna atlyginta. Jei pagalbos šaukiančiai moteriai padedame, kad sulauktume socialinio pritari-

„Žmonės nevertina gerų darbų, jei negauna už juos atpildo.“

Ovidijus, *Epistulae ex Ponto* („Laiškai iš Ponto“)

mo, mažiau sielvartautume, išvengtume kaltės jausmo, pagerintume savo įvaizdį, – ar iš tiesų elgiamės altruistiškai?" Šis argumentas primena B. F. Skinnerio (1971) pagalbos analizę. Skinneris teigė, kad gerus žmonių darbus pripažįstame tik tada, jei jų negalime paaiškinti. Jų poelgį aiškiname vidiniu nusistatymu tik tada, kai neturime kitų argumentų. Kai išorinės priežastys akivaizdžios, nuopelnus priskiriame joms, o ne asmeniui.

Tačiau atpildo teorija turi vieną trūkumą. Ji lengvai išsigimsta į aiškinimą įvardijant. Jei kas nors sutinka savanoriškai dalyvauti mokymo pagalbos programoje, kyla pagunda šį poelgį aiškinti gaunamu pasitenkinimu. Tačiau šitokia atpildo interpretacija veda į užburtą klausimų-atsakymų ratą: „kodėl ji sutiko savanoriškai padėti?" „Dėl vidinio pasitenkinimo." „Iš kur žinai, kad atsiras vidinis pasitenkinimas?" „O dėl ko gi dar ji būtų sutikusi savanoriškai padėti?" Dėl tokio aiškinimo **egoizmas** – idėja, kad visus poelgius skatina asmeninis interesas – įgijo prastą reputaciją.

egoizmas
(*egoism*)
Paskata (kuria tariamai grindžiami visi poelgiai) didinti savo gerovę. Priešybė altruizmui, kuriuo siekiama didinti kitų žmonių gerovę.

Kad išeitume iš šio užburto rato, privalome atpildą ir kaštus apibrėžti nepriklausomai nuo suteiktos pagalbos. Jei socialinis pritarimas skatina padėti, tai atlikdami eksperimentus turėtume pastebėti, kad pritarimas suteikus pagalbą didina norą padėti. Taip ir yra (Staub, 1978).

ką slepia moksliniai tyrimai

Dennisas Krebsas apie gyvenimo patirtį ir profesinius interesus

Kai man buvo keturiolika metų, patyriau didelę traumą – mano šeima iš Vankuverio persikėlė gyventi į Kaliforniją. Iš mokyklos prezidento tapau pajuokos objektu dėl drabužių, akcento, elgesio. Buvau lankęs bokso treniruotes, tad netrukus pelniau visai kitokią reputaciją, negu ta, kuria džiaugiausi Kanadoje. Smukau vis žemiau ir žemiau, keletą kartų pabuvojau nepilnamečių pataisos namuose, o vėliau buvau suimtas už vairavimą apsvaigus nuo narkotikų. Iš kalėjimo pabėgau, pakeleivingomis mašinomis atsikapsčiau iki miško ruošos aikštelės Oregone, vėliau grįžau atgal į Britų Kolumbiją. Bandomajam laikotarpiui buvau priimtas į universitetą, baigiau jį su pagyrimu ir buvau priimtas į psichologijos doktorantūrą Harvardo universitete.

Norėdamas mokytis Harvarde, turėjau grįžti į Jungtines Valstijas. Jausdamas kaltę dėl savo praeities Kalifornijoje, nuėjau į policiją ir iškenčiau po to kilusį skandalą. Daugelio žmonių dėka man buvo atleista. Po trejų studijų Harvarde metų tapau šio universiteto profesoriumi. Galiausiai grįžau į Britų Kolumbiją vadovauti Simono Frazerio universiteto Psichologijos katedrai.

Nors jaučiuosi nejaukiai, nutariau atskleisti šią istoriją, kad paskatinčiau žmones nepasiduoti net ir pralaimėjus. Energija, kurią skyriau moralumui tyrinėti, kilo iš poreikio suprasti, kodėl aš elgiausi neteisingai, o mano domėjimąsi altruizmu paskatino dosnumas žmonių, padėjusių man įveikti praeitį.



Dennisas Krebsas
Simono Frazerio universitetas

Vidinis atpildas

Iki šiol daugiausia nagrinėjome išorinį atpildą už pagalbą. Taip pat privalome išnagrinėti ir vidinius veiksnius, tokius kaip padedančiojo emocinė būsena ar asmeninės savybės.

Į pagalbos teikiamą naudą įeina ir vidinis atlygis sau. Būdami šalia sielvarto apimto žmogaus, patys galime patirti sielvartą. Moters klyksmas už lango sujaudina ir sukelia įtampą. Jei šį klyksmą palaikius žaismingu jaudulys nepraeis, tikriausiai arba galvosite apie jį toliau, arba padėsite, kad šitaip sumažintumėte savo nerimą (Piliavin ir Piliavin, 1973). Dennisas Krebsas (1975) pastebėjo: tie Harvardo universiteto studentai, kurių fiziologinė reakcija ir jų pačių teiginiai rodė didžiausią susijaudinimą reaguojant į kito patiriamą stresą, labiausiai tam žmogui ir padėdavo.

Kaltė. Sielvartas nėra vienintelė neigiama emocija, kurią stengiamės nuslopinti. Per visą rašytinę istoriją kaltės jausmas suvokiamas kaip skausminga emocija – tokia skausminga, kad visaip stengiamės išvengti kaltės pojūčio. Kaip pastebėjo Everettas Sandersonas, išgelbėjęs nuo metro stoties platformos nukritusią mergaitę, „jei nebūčiau pasistengęs išgelbėti tos mažos mergaitės, jei būčiau tiesiog stovėjęs kaip kiti, būčiau miręs pats sau. Nuo tada būčiau nebegerbęs savęs."

Įvairios kultūros yra oficialiai įtvirtinusios kaltės mažinimo būdus: gyvulių ir žmonių aukojimą, aukas javais ir pinigais, atgailą, išpažintį, išsigynimą. Senovės Izraelyje nuodėmės buvo periodiškai perkeliamos „atpirkimo ožiui", kurį po to paleisdavo į tyrus, kad šis nusineštų žmonių kaltę.

Siekdami ištirti kaltės padarinius, socialiniai psichologai skatino žmones nusižengti: pameluoti, paskirti elektros smūgį, apversti stalą su kruopščiai išdėliotomis kortelėmis, sugadinti mašiną, apgauti. Po to kaltės slegiamiems eksperimento dalyviams būdavo pasiūlomas būdas sumažinti kaltės jausmą: prisipažinti, sumenkinti nuskriaustą žmogų ar atlikti gerą darbą, kuris atsvertų blogą poelgį. Rezultatai buvo stulbinamai nuoseklūs: žmonės būdavo pasiryžę daryti viską, kas įmanoma, kad atsikratytų slogaus kaltės jausmo ir susigrąžintų turėtą savivaizdį.

Įsivaizduokite, jog esate vieno tokių eksperimentų, kuriuos Davidas McMillenas ir Jamesas Austinas (1971) atliko su Misisipės universiteto studentais, dalyvis. Norėdamas gauti paskolą studijoms, kartu su kitu studentu atvykstate į eksperimentą. Netrukus įeina tyrėjo bendradarbis ir apsimetęs, jog jau dalyvavo šiame eksperimente, pasako, kad ieško pamestos knygos. Jis užmezga pokalbį ir užsimena, jog eksperimento dalyviams reikia atlikti testą, pasirenkant teisingą atsakymą iš kelių galimų, ir kad dažniausiai teisingas atsakymas yra „B". Jam išėjus pasirodo eksperimentuotojas, paaiškina eksperimento taisykles ir paklausia: „Ar kuris nors jau esate dalyvavęs šiame eksperimente arba ką nors apie jį girdėjęs?"

Ar pameluosite? Elgesys tų, kurie dalyvavo eksperimente ir nesakė teisybės, perša mintį, kad pameluotumėte. Kai baigiate atsakinėti į testo klausimus (ir dar nežinote rezultatų), eksperimentuotojas sako: „Galite eiti. Tačiau jei turite laiko, galėtumėte padėti man vertinti atsakymus.“ Kaip manote – jei būtumėte pamelavęs, gal paaukotumėte šiek tiek laiko? Sprendžiant pagal rezultatus, atsakymas ir vėl būtų „taip“. Vidutiniškai tie, kurie nesusigundė pameluoti, savanoriškai paskyrė tik dvi minutes. Tie, kurie pamelavo, norėjo reabilituoti savivaizdį – jie vidutiniškai paaukojo net 63 minutes. Vieną iš šio eksperimento pamokymų puikiai suformulavo septynmetė mergaitė. Ji parašė: „Nemeluok, nes kitaip gyvensi jausdamas kaltę“ (ir poreikį jos atsikratyti).

Noras padaryti ką nors gera po to, kai pasielgta blogai, atspindi poreikį sumažinti *asmeninę* kaltę, atkurti savivaizdį ir susigrąžinti teigiamą *viešąjį* įvaizdį. Išsipirkti gerais poelgiais labiau stengiamės, kai apie mūsų piktadarybes žino ir kiti (Carlsmith ir Gross, 1969).

Apskritai kaltės jausmas skatina gerumui. Skatindamas prisipažinti, atsiprašyti, stengtis daugiau nedaryti žalos, kaltės jausmas didina jautrumą ir padeda išsaugoti artimus santykius.

Suaugusiesiems vidinis altruizmo atlygis – gera savijauta, kurią patiria kraujo donoras ar žmogus, padėjęs kam nors surinkti pasklidusius popierius – kompensuoja nemalonius veiksmo aspektus (Cialdini, Kenrick ir Baumann, 1981; Williamson ir Clark, 1989). Tad kai suaugusysis jaučiasi kaltas, nusiminęs ar šiaip blogos nuotaikos, pagalba kitam (ar bet kuris kitas nuotaiką keliantis potyris) padeda neutralizuoti blogus jausmus.

Scenarijaus „blogai jautiesi – gerai elgiesi“ išimtys. Ar visada iš socializuotų suaugusiųjų galime tikėtis taisyklės „blogai jautiesi – gerai elgiesi“? Ne. 10 skyriuje matėme, kad viena blogos nuotaikos forma – pyktis – gali sukelti daug ką, tik ne užuojautą. Kita išimtis – gilus sielvartas. Palaidoję sutuoktinį ar vaiką arba išsiskyrę žmonės dažnai patiria intensyvaus gedulo laikotarpį. Tai trukdo rūpintis kitais (Aderman ir Berkowitz, 1983; Gibbons ir Wicklund, 1982).

Įspūdingame laboratoriniame sielvarto tyrime, kai sielvartaujantis žmogus domisi tik savimi, Williamas Thompsonas, Claudia Cowan ir Davidas Rosenhanas (1980) Stenfordo universiteto studentams davė pasiklausyti paskutines valandas gyvenančio vėžiu sergančiojo žodžių (jie turėjo įsivaizduoti, kad šis žmogus yra jų geriausias priešingos lyties draugas). Kai kurių eksperimento dalyvių dėmesys buvo nukreiptas į jų pačių rūpestį bei sielvartą:

> Jis (ji) gali mirti, ir tu jo neteksi, niekada nebegalėsi su juo (ja) pasikalbėti. Arba, dar blogiau, jis (ji) mirs iš lėto. Tu žinosi, kad kiekviena su juo (ja) praleista minutė gali būti paskutinė. Ištisus mėnesius privalėsi būti linksma(-s), nors tave grauš liūdesys. Tu matysi, kaip jis (ji) miršta, kol galiausiai liksi viena(-s).

Kitų eksperimento dalyvių dėmesys buvo nukreiptas į draugą:

> Jis visą laiką praleidžia lovoje vis laukdamas, tiesiog laukdamas ir vildamasis, jog kažkas įvyks. Bet kas. Jis jums sako, kad nežinia – sunkiausia.

Mokslininkai rašo, kad nepriklausomai nuo to, kurį įrašą eksperimento dalyviai išklausė, šis patyrimas juos sukrėtė ir sujaudino, tačiau nė vienas nesigailėjo, kad dalyvavo šiame tyrime (nors kai kurie kontrolinės grupės dalyviai, klausęsi nuobodaus įrašo, gailėjosi). Ar eksperimento dalyvių nuotaika turėjo įtakos jų paslaugumui? Kai tuoj po eksperimento jo dalyviams buvo suteikta galimybė anonimiškai padėti studentei atlikti mokslinį tyrimą, padėjo 25 procentai tų, kurių dėmesys buvo nukreiptas į save pačius, ir 83 procentai tų, kurių dėmesys buvo nukreiptas į kitą žmogų. Abi grupės buvo vienodai sujaudintos, tačiau tik tiems eksperimento dalyviams, kurie rūpinosi kitu, pagalba teikė ypatingą pasitenkinimą. Trumpai tariant, taisyklė „jei esi blogos nuotaikos, daryk gerus darbus“ galioja tik tiems, kurie sugeba pamatyti kitą ir kuriems altruizmas teikia malonumą (Barnett ir kiti, 1980; McMillen ir kiti, 1977). Jei depresija ar sielvartas neužvaldo visiškai, žmonės būna jautrūs ir paslaugūs.

„Gerai jautiesi – gerai elgiesi“. Ar laimingi žmonės nepaslaugūs? Priešingai. Psichologai pastebėjo: laimingi žmonės būna paslaugūs. Ši taisyklė galioja ir vaikams, ir suaugusiesiems, nepriklausomai nuo to, ar gerą nuotaiką sukelia sėkmė, džiugios mintys ar kiti teigiami patyrimai (Salovey ir kiti, 1991). Viena moteris pasakojo, kaip jautėsi būdama įsimylėjusi:

> Darbe vos galėjau susivaldyti nešaukusi, kokia esu laiminga. Darbas sekėsi gerai; lengvai susidorodavau su viskuo, kas anksčiau erzindavo. Taip pat jaučiau stiprų norą padėti kitiems; norėjau su jais pasidalyti savo džiaugsmu. Kai sulūžo Merės rašomoji mašinėlė, aš tiesiog šokau jai padėti. Merei! Buvusiai savo „priešininkei!“ (Tennov, 1979, p. 22)

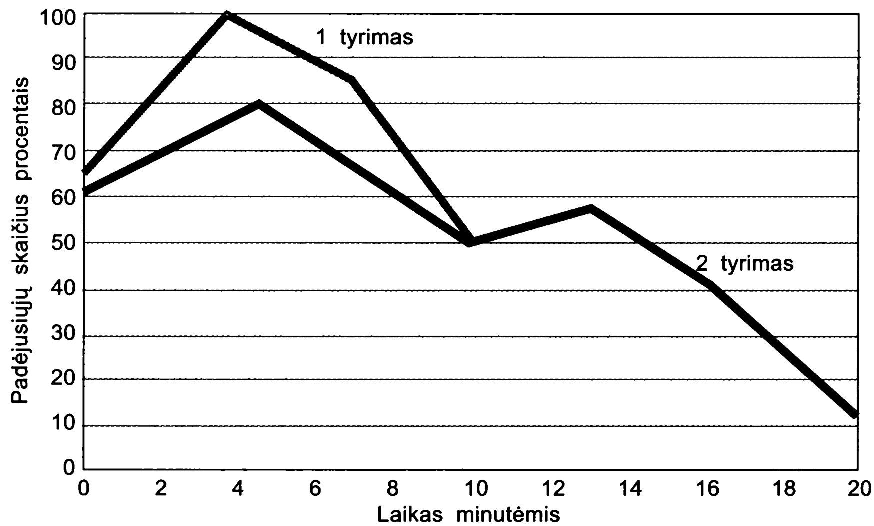
Laimingumo ir paslaugumo eksperimentuose pagalba būna įvairi: gali reikėti paskolinti pinigų kokiam nors žmogui, padėti sutvarkyti dokumentaciją eksperimentuotojui, pagelbėti moteriai, kuriai ant žemės pabiro popieriai. Štai pora pavyzdžių.

> **„Keista, kad įsimylėję trokštame džiuginti kitus.“**
> **P. G. Wodehouse, *The Mating Season*, 1949 („Poravimosi sezonas“)**

Mokslininkai iš Opolės (Lenkija) Dariuszas Dolinskis ir Richardas Nawratas (1998) pastebėjo, kad teigiamos atsipalaidavimo emocijos kelia nuotaiką ir žadina norą padėti. Įsivaizduokite, jog esate vienas iš nieko neįtariančių jų eksperimento dalyvių. Sugrįžtate prie automobilio, kurį buvote trumpam palikęs draudžiamoje vietoje, ir už valytuvo (kur užkišami baudos kvitai už neteisingą parkavimą) randate į baudos kvitą panašų popierėlį. Nusiminęs paimate tariamą baudos kvitą ir pajuntate palengvėjimą pamatę, jog tai tik reklama (ar raginimas nemokamai duoti kraujo). Po keleto akimirkų prie jūsų prieina studentas ir prašo skirti 15 minučių atsakant į klausimus –

12.1 PAVEIKSLAS
Sutikusių perduoti pranešimą telefonu praėjus nuo 0 iki 20 minučių po to, kai gavo nemokamą prekės pavyzdį, skaičius procentais

Iš kontrolinės grupės dalyvių, kurie negavo dovanos, padėjo tik 10 procentų.
Šaltinis: Isen ir kiti, 1976.



kad „padėtumėte man užbaigti magistro darbą". Ar patirtas palengvėjimas bus paskata padėti? 62 procentai žmonių, kurių baimė ką tik praėjo, noriai sutiko padėti – beveik dvigubai daugiau palyginti su tais, kuriems už valytuvo nebuvo užkištas į baudos kvitą panašus popierėlis arba jis buvo prilipdytas ant automobilio durelių (ne ten, kur paliekami baudos kvitai).

Kito eksperimento metu Alice Isen, Margaret Clark ir Markas Schwartzas (1976) paprašė, kad jų bendradarbė paskambintų žmonėms, kurie maždaug prieš 20 minučių gavo nemokamų popieriaus laiškams pavyzdžių. Ji sakydavo, kad surinkusi šį (tariamai neteisingą) numerį išleido paskutinius dešimt centų ir prašydavo telefonu perduoti pranešimą. Kaip parodyta 12.1 pav., noras perduoti pranešimą telefonu didėjo pirmąsias penkias minutes gavus dovanų. Vėliau, gerai nuotaikai blėstant, paslaugumas silpo.

Jei liūdni žmonės kartais būna labai paslaugūs, kaip gali būti, kad laimingi žmonės taip pat linkę padėti? Eksperimentai rodo, kad veikia keli veiksniai (Carlson ir kiti, 1988). Pagalbos teikimas sušvelnina blogą nuotaiką ir palaiko gerą. (Galbūt prisiminsite, kaip kam nors padėjote rasti kelią ir kaip po to gerai jautėtės.) Savo ruožtu gera nuotaika skatina teigiamas mintis ir kuria teigiamą savivertę, o tai nuteikia geriems poelgiams (Berkowitz, 1987; Cunningham ir kiti, 1990; Isen ir kiti, 1978). Būdami geros nuotaikos – gavę dovanų ar patyrę sėkmę – žmonės dažniau mąsto pozityviai ir būna paslaugūs. Teigiamai mąstantys dažniausiai ir elgiasi teigiamai.

Socialinės normos

Dažnai padedame kitiems ne dėl to, kad sąmoningai apskaičiuojame šio poelgio naudą mūsų asmeniniams interesams, bet dėl subtilesnių asmeninio intereso formų: kažkas mums sako, jog *privalėtume* šitaip pasielgti. Turėtume padėti kaimynui persikraustyti. Turėtume sugrąžinti rastą piniginę. Turėtu-

me apsaugoti savo bendražygius nuo pavojų. Normos atspindi socialinius lūkesčius. Jos *nurodo*, kaip žmonės privalo elgtis. Studijuojantys paslaugumą mokslininkai nustatė dvi socialines normas, kurios skatina altruizmą: abipusiškumo ir socialinės atsakomybės normas.

Abipusiškumo norma. Sociologas Alvinas Gouldneris (1960) tvirtino, kad vienas iš universalių moralinių kodeksų yra **abipusiškumo norma**: *tiems, kurie mums padeda, turime atsakyti pagalba, o ne blogais darbais*. Gouldneris buvo įsitikinęs, kad ši norma tokia pat universali, kaip ir kraujomaišos draudimas. Mes „investuojame" į kitus žmones ir tikimės dividendų. Politikai žino, kad tas, kuris padaro paslaugą, vėliau gali pats tikėtis paslaugos. Paštu atsiunčiamuose klausimynuose ir parduodant prekes kartais siūlomos ir nedidelės dovanėlės arba asmeninės kortelės, tikintis žmonių lojalumo. Abipusiškumo norma galioja netgi santuokoje. Kartais duodama daugiau nei gaunama. Tačiau ilgainiui mainai turėtų susibalansuoti. Jei visuose šiuose sandoriuose tik gaunama, bet ne duodama, pažeidžiama abipusiškumo norma.

abipusiškumo norma (*reciprocity norm*) Lūkestis, kad už pagalbą bus atsilyginama pagalba, o ne kenkimu.

„Jei nenueisi į kieno nors laidotuves, jo artimieji neateis į tavo."

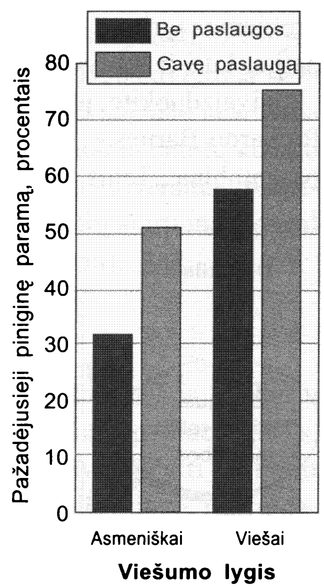
Yogi Berra

Abipusiškumas leidžia apibrėžti **socialinį kapitalą**: paramą, informacijos srautus, pasitikėjimą ir bendradarbiavimą – kuris padeda išsaugoti sveiką bendruomenę. Kai kaimynai prižiūri vienas kito namus, kaupiamas socialinis kapitalas.

socialinis kapitalas (*social capital*) Abipusė parama ir bendradarbiavimas socialiniuose tinkluose.

Ši norma ypač akivaizdi, kai žmonės viešai reaguoja į gautą paslaugą. Laboratorinėje veikloje, kaip ir kasdieniame gyvenime, trumpalaikės pažintys skatina didesnį egoizmą nei ilgalaikiai santykiai. Tačiau net anonimiškai žmonės kartais elgiasi teisingai ir atsilygina už jiems padarytą gerą. Vieno eksperimento metu Markas Whatley su bendradarbiais (1999) pastebėjo, jog universiteto studentai noriau aukojo tam labdaros fondui, kuris anksčiau jiems buvo nupirkęs saldainių (žr. 12.2 pav.).

Kai žmonės negali atsilyginti tuo pačiu, priimdami paslaugą jie gali jausti grėsmę arba pažeminimą. Tad išdidūs, stipriai išreikštos savivertės žmonės retai kreipiasi pagalbos (Nadler ir Fisher, 1986). Gaunant neprašytą pagalbą, savivertė gali truputį sumažėti (Schneider ir kiti, 1996; Shell ir Eisenberg, 1992). Tyrimai rodo, kad šitaip gali atsitikti tiems, kurie yra pripažįstami, ypač kai šis pripažinimas nesusijęs su žmogaus kompetencija ir sėkme ateityje (Pratkanis ir Turner, 1996).



12.2 PAVEIKSLAS
Asmeninė ir vieša reakcija į paslaugą
Žmonės noriau rėmė eksperimentą, jei prieš tai eksperimentuotojas jiems buvo padaręs nedidelę paslaugą, juo labiau, jei jų atsakomasis poelgis nelikdavo paslaptyje.
Šaltinis: Whatley ir kiti, 1999.

Socialinės atsakomybės norma. Abipusiškumo norma primena gavimo ir davimo pusiausvyrą socialiniuose santykiuose. Tačiau jei abipusiškumas būtų vienintelė norma, samarietis nebūtų gerasis samarietis. Jėzaus palyginime kalbama apie kažką humaniškesnio, apie tai, kas akivaizdu kituose jo

palyginimuose: „Jei mylite tik tuos, kurie jus myli [abipusiškumo norma – *aut.*], kokią teisę turite tikėtis pagyrimo?“ „O aš jums sakau: mylėkite savo priešus <...>.“ (Mt 5: 46, 44)

Kita socialinė norma skatina padėti tiems, kurie yra priklausomi ir negali atsakyti tuo pačiu: vaikams, labai nuskurdusiems bei neįgaliems – visiems, kurie, kaip manoma, nepajėgūs duoti tiek, kiek gauna.

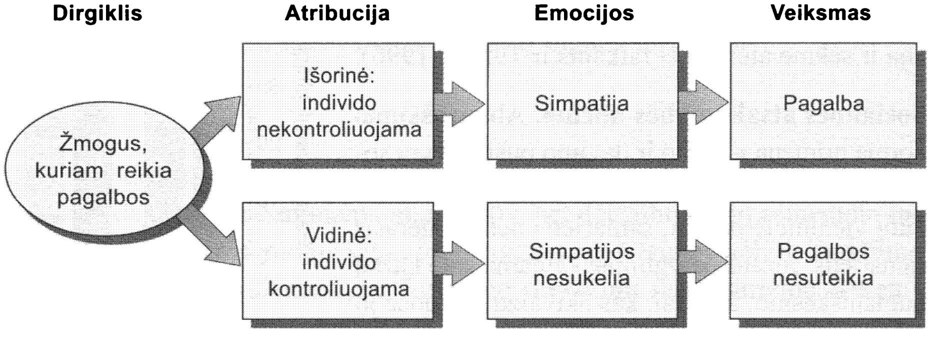
socialinės atsakomybės norma
(*social-responsibility norm*)
Lūkestis, kad žmonės padės tiems, kurie yra nuo jų priklausomi.

Socialinė atsakomybė reiškia įsitikinimą, kad reikia padėti kiekvienam, kam pagalbos reikia, nesitikint atpildo (Berkowitz, 1972b; Schwartz, 1975). Ši taisyklė skatina padėti žmogui su ramentais, pavyzdžiui, pakelti nukritusią knygą. Indijoje, kurioje galioja palyginti kolektyvistinė tradicija, žmonės yra socialiai atsakingesni nei individualistiniuose Vakaruose (Baron ir Miller, 2000). Atsakingumas reiškia įsipareigojimą padėti net tada, kai gali kilti nedidelis pavojus gelbėtojo gyvybei, arba kai žmogus, kuriam reikalinga pagalba – tarkime, nepažįstamasis, kuriam reikia transplantuoti kaulų smegenų čiulpus, – nėra šeimos narys.

Net tada, kai pagalba lieka anonimiška ir negalima tikėtis jokio atsako, žmonės dažnai padeda vargstantiesiems (Shotland ir Stebbins, 1983). Tačiau socialinės atsakomybės principu jie vadovaujasi pasirinktinai: padeda tiems, kuriems pagalbos reikia ne dėl jų pačių apsileidimo. Šią normą, ypač būdingą konservatorių partijos nariams (Skitka ir Tetlock, 1993), būtų galima suformuluoti taip: duok žmonėms tai, ko jie nusipelnė. Jei šie žmonės yra aplinkybių – pavyzdžiui, stichinės nelaimės – aukos, būk dosnus. Tačiau jei problemų priežastis – tingumas, amoralumas ar įžvalgumo stoka, jie verti to, ko nusipelnė. Tad socialinė atsakomybė tampriai susijusi su *atribucija*. Jei pagalbos poreikio priežasčių negalima kontroliuoti – padedame. Jei situacija susijusi su asmeniniu pasirinkimu, teisingumas nereikalauja, kad šiam žmogui padėtume; sakome, jog tai yra jo paties klaida (Weiner, 1980).

Udo Rudolphas ir jo bendradarbiai (2004), išanalizavę tris dešimtis šios problemos tyrimų, teigia, kad svarbiausia – ar jūsų atribucijos sužadina simpatiją, kuri ir motyvuoja padėti (12.3 pav.).

Įsivaizduokite, jog esate Viskonsino universiteto studentas ir dalyvaujate Richardo Barneso, Williamo Ickeso ir Roberto Kiddo (1979) tyrime. Jums paskambina „Tonis Frimanas“ ir prisistato, kad jis yra jūsų kolega, klausan-



12.3 PAVEIKSLAS
Atribucijos ir pagalba
Šiame vokiečių mokslininko Udo Rudolpho ir jo bendradarbių (2004) pasiūlytame modelyje pagalba skiriasi priklausomai nuo nemalonios situacijos suvokimo, interpretacijos ir sukeltos simpatijos lygio.

tis įvadinį psichologijos kursą. Jis prašo, kad padėtumėte pasirengti artėjančiam egzaminui ir sako jūsų pavardę radęs klausytojų sąraše. „Man atrodo, jog mano konspektai nevykę, – aiškina Tonis. – Aš moku konspektuoti, tačiau kartais tiesiog neturiu noro, tad dauguma užrašų, kuriuos turiu, nelabai tinka ruoštis egzaminui". Ar užjaustumėte Tonį? Ar jaustumėtės pasiaukoję paskolindami jam savo užrašus? Jei esate panašūs į šiame eksperimente dalyvavusius studentus, tikriausiai būtumėte linkę padėti mažiau, nei tuo atveju, jei Tonis tiesiog pasakytų, kad vienas jis nepajėgia to padaryti. Socialinės atsakomybės normos reikalauja padėti tiems, kuriems pagalbos labiausiai reikia ir kurie labiausiai jos nusipelno.

Lytis ir pagalbos gavimas. Jei iš tiesų kito žmogaus poreikių suvokimas stipriai nulemia norą padėti, ar moterys sulaukia daugiau pagalbos nei vyrai, nes manoma, kad jos yra silpnesnės ir labiau priklausomos? Tikrai taip. Alice Eagly ir Maureen Crowley (1986) išstudijavo 35 mokslinius darbus, kuriuose buvo lyginama pagalba aukoms vyrams ir moterims. (Visuose šiuose darbuose buvo aprašomi trumpi susitikimai su nepažįstamaisiais, kuriems reikėjo padėti: situacijos, kuriose žmonės tikisi, kad vyrai elgsis riteriškai, – pastebi Eagly ir Crowley.)

Vyrai dažniau siūlėsi padėti, jei pagalbos reikėdavo moteriai. Moterys pagalbą siūlė vienodai ir vyrams, ir moterims. Keletas eksperimentų parodė, kad sugedus automobiliui (pavyzdžiui, prakiurus padangai), moteris sulaukdavo kur kas daugiau pasiūlymų padėti nei vyrai (Penner ir kiti, 1973; Pomazal ir Clore, 1973; West ir kiti, 1975). Panašiai pavienės pakelėje automobilius stabdančios moterys sulaukia kur kas daugiau pasiūlymų pavėžėti nei pavieniai vyrai ar poros (Pomazal ir Clore, 1973; M. Snyder ir kiti, 1974). Suprantama, elgtis riteriškai su vienišomis moterimis gali skatinti ne vien altruizmas. Nenuostabu, kad patrauklioms moterims vyrai padeda dažniau nei nepatraukliomis (Mims ir kiti, 1975; Stroufe ir kiti, 1977; West ir Brown, 1975).

Moterims tam tikrose situacijose ne tik dažniau siūloma padėti, bet ir jos pačios dažniau ieško pagalbos (Addis ir Mahalik, 2003). Jos dvigubai dažniau nei vyrai kreipiasi į gydytoją ar psichiatrą. Moterys dažniau skambina į radijo patarimų laidas, jos sudaro universitetų konsultacinių centrų klientų daugumą. Moterys atviresnės draugų pagalbai. Tel Avivo universiteto pagalbos paieškos ekspertė Arie Nadler (1991) aiškina tai lyčių skirtumais pagal savarankiškumą ir tarpusavio priklausomybę (žr. 5 skyrių).

Kai nuskendo „Titanikas", išsigelbėjo 70 procentų moterų ir 20 procentų vyrų. Pirmos klasės keleivių išsigelbėjimo tikimybė buvo 2,5 karto didesnė nei trečios klasės keleivių. Tačiau dėl lyties sąlygojamų altruizmo normų trečios klasės keleivių moterų išsigelbėjimo galimybė buvo didesnė (47 procentai) nei pirmos klasės keleivių vyrų (31 procentas).

Evoliucinė psichologija

Kitokį požiūrį į pagalbą pateikia evoliucijos teorija. Galbūt iš 5 ir 11 skyrių prisimenate, kad pagal evoliucinę psichologiją svarbiausia – perduoti genus. Genai valdo mus taip, kad maksimaliai padidintų tikimybę išlikti (Schmitt ir Pilcher, 2004). Kai mūsų protėviai mirdavo, jų genai išlikdavo, nulemdami tokią elgseną, kurios dėka būtų perduoti naujoms kartoms.

Kaip teigia populiarios Richardo Dawkinso (1976) knygos *The Selfish Gene* („Savanaudis genas") pavadinimas, evoliucinė psichologija pateikia žeminantį žmogaus įvaizdį, kurį psichologas Donaldas Campbellas (1975a, 1975b) pavadino biologiniu gilios, savanaudės „prigimtinės nuodėmės" patvirtinimu. Genai, iš anksto nuteikiantys žmones aukotis dėl kitų asmenų interesų, nebūtų atlaikę konkurencijos. Tačiau genetinis savanaudiškumas turėtų nuteikti dviejų tipų nesavanaudei ar netgi pasiaukojančiai pagalbai: giminaičių globai ir abipusiškumui.

Giminaičių globa

Žuvę didvyriai nesusilaukia vaikų. Jei dėl pasiaukojimo turima mažiau palikuonių, galima tikėtis, kad didvyriškumą lemiantys genai populiacijoje palaipsniui išnyks.

E. O. Wilson, *On Human Nature*, 1978 („Apie žmogaus prigimtį")

Genai verčia rūpintis savo giminaičiais. Tad viena iš pasiaukojimo formų, kuri *turėtų* padidinti genų išlikimo tikimybę, yra aukojimasis savo vaikams. Labiau tikėtina, kad genus perduos tie tėvai, kurie vaikų gerovę iškelia aukščiau už savąją, o ne tie, kurie jais nesirūpina. Evoliucinės psichologijos specialistas Davidas Barashas (1979, p. 153) rašė: „Tuo, kad patinka patys sau, genai sau ir padeda, net jei yra skirtinguose kūnuose". Genetinis egoizmas (biologiniu lygmeniu) skatina tėvų altruizmą (psichologiniu lygmeniu). Nors evoliucija skatina aukotis savo vaikams, šiems mažiau rūpi išsaugoti tėvų genus. Todėl tėvai dažniausiai būna labiau pasišventę savo vaikams nei vaikai – tėvams.

Kiti giminaičiai turi bendrų genų proporcingai jų biologiniam artimumui. Jūs turite pusę bendrų genų su savo broliais bei seserimis ir vieną aštuntadalį – su pusbroliais bei pusseserėmis.

giminaičių atranka (*kin selection*) Idėja, kad evoliucija skatina altruizmą artimiems giminaičiams, kad išsaugotų bendrus genus.

Giminaičių atranka – palankumas tiems, kurie turi bendrų genų – paskatino evoliucinės biologijos specialistą B. S. Haldane pajuokauti, kad nors jis neaukotų savo gyvenimo dėl brolio, pasiaukotų dėl *trijų* brolių arba devynių pusbrolių. Haldane nebūtų nustebęs, kad identiški dvyniai labiau palaiko vienas kitą negu neidentiški (Segal, 1984). Vieno laboratorinio eksperimento metu dvyniai dvigubai dažniau bendradarbiavo, kai buvo žaidžiama iš pinigų (Segal ir Hershberger, 1999).

Svarbiausia ne tai, kad mes nustatome genetinį artimumą prieš padėdami, bet kad gamta (kaip ir kultūra) mus programuoja rūpintis giminėmis. Kai NBA komandos „Toronto Raptors" žaidėjas Carlosas Rogersas nutarė nutraukti karjerą ir paaukoti inkstą savo seseriai (kuri mirė prieš persodinimą), žmonės žavėjosi pasiaukojančia meile. Tačiau tokie artimų giminaičių poelgiai nėra visiškai netikėti. Ko mes iš tiesų nesitikime (ir todėl tai gerbiame)– tai altruizmo tokių žmonių, kaip Everettas Sandersonas, kuris rizikavo gyvybe gelbėdamas nepažįstamą žmogų.

Turime bendrų genų su daugeliu žmonių, ne vien tik su savo giminaičiais. Visi mėlynakiai turi bendrų genų. Kaip nustatyti, su kuo labiausiai esame susieti genetiškai? Kaip rodo mėlynakių žmonių pavyzdys, vienas iš genetinio giminingumo požymių yra fizinis panašumas. Be to, evoliucijos eigoje genetiniai mainai buvo dažnesni tarp kaimynų nei tarp svetimšalių. Ar dėl

to labiau padedame panašiems į save ir gyvenantiems netoliese? Eilės tvarka, kuria teikiama pagalba žmonėms po stichinių nelaimių ir kitose situacijose, kai sprendžiamas gyvybės ar mirties klausimas, neturėtų stebinti evoliucinės psichologijos specialisto: jauniems padedama pirmiau nei seniems, šeimos nariams – pirmiau nei draugams, kaimynams – pirmiau nei nepažįstamiesiems (Burnstein ir kiti, 1994; Form ir Nosow, 1958).

Kai kurie evoliucinės psichologijos specialistai atkreipia dėmesį į tai, kad giminės atranka lemia etninį šališkumą vidinei grupei – nesuskaičiuojamos daugybės praeities ir dabartinių konfliktų šaltinį (Rushton, 1991). E. O. Wilsonas (1978) pastebėjo, jog giminės atranka – „civilizacijos priešas. Jei žmonės skatinami ... palaikyti savo gimines bei gentį, pasaulyje įmanoma tik dalinė harmonija“ (p. 167).

„Tarkime, jūs vaikščiojate prie tvenkinio ir matote skęstantį vaiką. Jei pagalvosite: „Juk už šiuos savo batus tik ką sumokėjau 200 dolerių, o vanduo juos sugadins, taigi vaiko negelbėsiu“, – būsite pabaisa. O pasaulyje tokioje situacijoje yra milijonai vaikų. Nors truputis pinigų medikamentams ar maistui išgelbėtų jų gyvybes. Tačiau mes kažkodėl nelaikome savęs pabaisomis, kasdien pietaudami ir neaukodami pinigų vargstantiems pasaulio vaikams. Kodėl taip yra?“

Filosofas psichologas Joshua Greene (cit. Zimmer, 2004).

Abipusiškumas

Genetinis egoizmas lemia ir abipusius santykius. Biologas Robertas Triversas tvirtina, jog vienas asmuo padeda kitam tikėdamasis, jog, esant reikalui, taip pat sulauks pagalbos (Binham, 1980). Duodantysis tikisi vėliau tapti gaunančiuoju, o už neatsilyginimą bus baudžiama tuo pačiu. Apgavikus, išverstakailius ir išdavikus niekina visi.

Abipusiškumas ryškiausias mažose, izoliuotose grupėse, kuriose dažnai susitinkama ir dažnai pagelbstima. Draugiškos babuinų patelės, kurios artimai bendrauja su savo bendraamžiais, turi pranašumų dauginantis: jų palikuonys dažniau išgyvena iki pirmojo gimtadienio (Silk ir kiti, 2003). Jei šikšnosparnis vampyras dieną ar dvi praleidžia be maisto, jis prašo savo partnerio atryti maisto, kad galėtų išgyventi (Wilkinson, 1990). Šikšnosparnis donoras tai daro noriai, nes praranda mažiau nei laimi šikšnosparnis gavėjas. Tačiau šitokiomis paslaugomis keičiasi tik tos poros, kurios sąžiningai dalyvauja gavimo ir davimo mainuose. Tie, kurie visada ima ir niekada neduoda, bei tie, kurie neturi jokio ryšio su šikšnosparniu donoru, lieka alkani. Draugų turėti – naudinga.

Dėl panašių priežasčių abipusiai ryšiai kaimuose ryškesni nei dideliuose miestuose. Mažose mokyklose, miestuose, bažnyčiose, darbo komandose ir bendrabučiuose palankios sąlygos bendruomenės dvasiai, kuri skatina žmones rūpintis vieni kitais. Palyginti su mažų miestelių ar kaimo žmonėmis, gyvenantieji dideliuose miestuose ne taip noriai perduoda žinią telefonu, rečiau išsiunčia „pamestus“ laiškus, vangiai dalyvauja apklausose, rečiau padeda pasiklydusiam vaikui ar daro nedideles paslaugas (Hedge ir Yousif, 1992; Steblay, 1987).

Jei genetinėje konkurencijoje nugali asmeninis interesas, kodėl padedame nepažįstamiems žmonėms? Kodėl padedame tiems, kurie, turėdami ribotus išteklius bei gebėjimus, negali atsakyti tuo pačiu? Ir kas verčia kareivius pulti prieš granatas? Vienas iš atsakymų, kurį iš pradžių rėmė Darwinas (po to jį atmetė savanaudiški genų teoretikai, o dabar jis ir vėl pripažįs-

„Kaip gamta nemėgsta tuštumos, taip ji nemėgsta ir altruizmo. Antra vertus, visuomenė jį dievina.“

Evoliucinės psichologijos specialistas Davidas Barashas, *The Conflicting Pressures of Selfishness and Altruism*, 2003 („Prieštaringos egoizmo ir altruizmo įtampos“)

tamas), yra grupinė atranka: kai grupės konkuruoja, ilgiau išlieka tos, kuriose tarp narių egzistuoja abipusis altruizmas (Krebs, 1998; McAndrew, 2002; Sober ir Wilson, 1998). Labiausiai jis pastebimas vabzdžių, kurie gyvuoja kaip vieno kūno ląstelės, bendruomenėse. Bitės ir skruzdėlės pasišventusios dirba savo kolonijos naudai. Žmonės taip pat lojalūs savo grupei, bet ne taip stipriai. Jie aukojasi „mums“, kartais priešindamiesi „jiems“.

Donaldas Campbellas (1975) pasiūlė kitą altruizmo aiškinimą: žmonių bendruomenės sukūrė etines bei religines taisykles, kurios veikia kaip biologinio tendencingumo, nukreipto į asmeninį interesą, stabdžiai. Tokie Dievo įsakymai, kaip „mylėk savo artimą“, primena, jog privalome subalansuoti rūpinimąsi savimi ir rūpinimąsi grupe ir šitaip prisidėti prie grupės išlikimo. Richardas Dawkinsas (1976) pateikė panašią išvadą: „Pasistenkime *mokytis* dosnumo ir altruizmo, nes visi gimstame savanaudžiai. Supratę, ko nori mūsų savanaudiški genai, bent jau turėsime galimybę pakeisti jų struktūrą, ko niekada nėra siekusi jokia kita rūšis“ (p. 3).

Pagalbos teorijų palyginimas ir įvertinimas

Galbūt jau pastebėjote socialinių mainų, socialinių normų ir evoliucinio požiūrio į altruizmą panašumus. Kaip pavaizduota 12.1 lentelėje, kiekvienas šių požiūrių išskiria du prosocialaus elgesio tipus: abipusius mainus „kiek tu man – tiek aš tau“ ir besąlygišką paslaugumą. Be to, pateikia tris vienas kitą papildančius paaiškinimo lygius. Jei evoliucinis požiūris teisingas, mūsų genetika *turėtų* pasireikšti psichologiniuose ir sociologiniuose reiškiniuose.

Kiekviena teorija siekia logikos. Tačiau kiekvieną iš jų galima apkaltinti spekuliatyvumu ir įvykusių faktų aiškinimu. Kai pradedame nuo žinomo dalyko (davimo ir gavimo kasdieniame gyvenime) ir aiškiname tai numanomu socialinių mainų procesu, „abipusiškumo norma“ ar biologinėmis šaknimis, gali būti taip, kad ne aiškiname, o tik suteikiame pavadinimą. Sunku nepritarti teiginiui, kad poelgį lemia poreikis išlikti. Žvelgiant restrospektyviai, lengva pagalvoti, kad šitaip ir turėjo būti. Jei *bet kurį* poelgį jam įvykus galime paaiškinti kaip socialinių mainų, normų ar natūraliosios atrankos pasekmę, šių teorijų paneigti negalime. Todėl kiekvienos teorijos tikslas yra sukurti prognozes, leidžiančias ją patikrinti.

12.1 LENTELĖ. Altruizmo teorijų palyginimas

Teorija	Aiškinimo lygmuo	Išoriškai atlyginama pagalba	Iš vidaus skatinama pagalba
Socialinių mainų	Psichologinis	Išorinis atpildas už pagalbą	Nelaimė → vidinis atpildas už pagalbą
Socialinių normų	Sociologinis	Abipusiškumo norma	Socialinės atsakomybės norma
Evoliucinė	Biologinis	Abipusiškumas	Giminaičių atranka

Veiksminga teorija taip pat pateikia nuoseklią schemą, leidžiančią apibendrinti įvairiausius pastebėjimus. Pagal šį kriterijų visos trys altruizmo teorijos vertinamos aukščiausiu lygiu. Kiekviena iš jų pateikia plačią perspektyvą, paaiškinančią ir ilgalaikius įsipareigojimus, ir spontanišką pagalbą.

Tikrasis altruizmas

Viena Holando miesto Mičigane bendrovė, turinti keletą tūkstančių darbuotojų, jau 50 metų daugiau kaip 10 procentų savo pelno skiria labdarai su viena sąlyga: visada išsaugoti anonimiškumą. Kitame mieste savęs neįvardijantys labdariai 2005 metais įsipareigojo padengti visų į Mičigano valstybinį universitetą ar į bendruomenės koledžą įstojusių Kalamazo valstybinės mokyklos abiturientų mokymo išlaidas – nuo 65 iki 100 procentų, priklausomai nuo gyvenamosios vietos. Ar tokius nežinomus geradarius – gelbėtojus, kraujo donorus, Taikos Korpuso savanorius – skatina aukščiausias nesavanaudiško rūpinimosi kitais tikslas? O gal tai tėra tik tam tikra asmeninės naudos išraiška, pavyzdžiui, atpildo siekimas, bausmės ar kaltės vengimas ar sielvarto malšinimas?

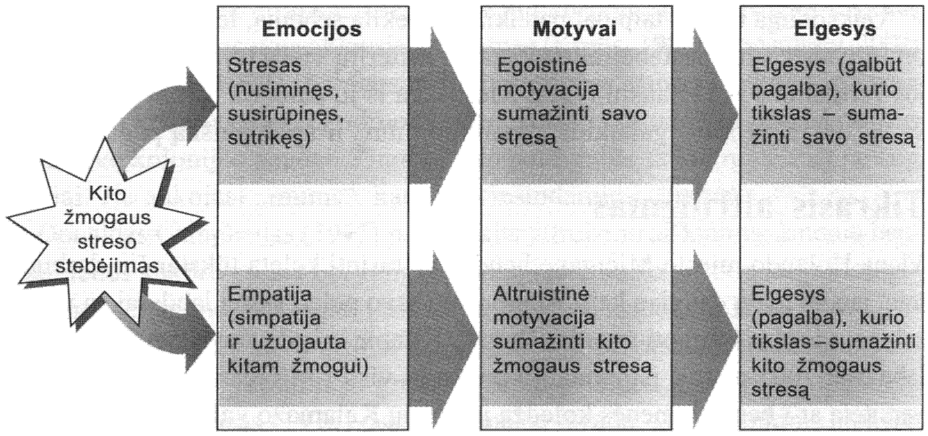
Abrahamas Lincolnas pailiustravo šį filosofinį klausimą kalbėdamasis su arklių traukiamo vežimo keleiviu. Paaiškinęs, kad savanaudiškumas skatina gerus poelgius, Lincolnas išgirdo siaubingai žviegiančią kiaulę. Jos paršeliai įlindo į dumbliną tvenkinį, ir kilo pavojus, kad jie paskęs. Lincolnas paprašė, kad vežikas sustotų, iššoko iš vežimo, nubėgo ir ištraukė paršelius iš pelkės. Jam sugrįžus, bendrakeleivis paklausė: „Na, Eibai, kur šiame mažame epizode yra savanaudiškumas?“ „Dievaž, Edai, čia buvo pats didžiausias savanaudiškumas. Aš visą dieną neturėčiau ramybės, jei būčiau palikęs tą kiaulę, sielvartaujančią dėl savo paršelių. Tai padariau, kad nereiktų krimstis, supranti?“ (Sharp, cituojama Batson ir kiti, 1986). Iki mūsų dienų psichologai būtų sutikę su Lincolnu.

Tačiau Danielis Batsonas (2001; Batson ir Powell, 2003) teigia, kad paslaugumas gali būti ir savanaudiškas, ir nesavanaudiškas (žr. 12.4 pav.). Išgyvendami stresą dėl kito žmogaus kančių norime padėti sau, stengdamiesi arba išvengti nemalonios situacijos (kaip šventikas ir levitas), arba padėti (kaip samarietis). Tačiau, rašo Batsonas ir grupė prieraišumo tyrinėtojų, vadovaujamų Mario Mikulincerio (2005), mums taip pat būdinga ir **empatija,** ypač atžvilgiu to, prie kurio esame prisirišę. Mylintys tėvai kenčia, kai kenčia jų vaikai, ir džiaugiasi, kai džiaugiasi jie – tokio empatiškumo trūksta skriaudžiantiems vaikus bei kitiems žiauriems nusikaltėliams (Miller ir Eisenberg, 1988). Taip pat empatiški esame tų, su kuriais tapatinamės, atžvilgiu. 1997 metų rugsėjį milijonai žmonių, kurie niekada nebuvo prisiartinę prie Anglijos princesės Dianos arčiau kaip per 50 mylių (tačiau kurie jautėsi ją pažįstą iš šimtų bulvarinių laikraščių ir 44 straipsnių žurnale *People*), verkė dėl jos žūties ir dėl jos našlaičiais likusių sūnų (nors neišspaudė nė ašaros dėl be-

empatija
(*empathy*)
Netiesioginis kito žmogaus jausmų išgyvenimas; savęs įsivaizdavimas kito vietoje.

12.4 PAVEIKSLAS
Egoistinės ir altruistinės paskatos suteikti pagalbą

Stresą patiriančio žmogaus vaizdas gali sukelti liūdesį, sumišusį su empatija. Mokslininkai sutaria, kad stresas žadina egoizmą. Tačiau jie ginčijasi, ar empatija gali sužadinti tikrąjį altruizmą.
Šaltinis: Batson, Fultz ir Schoenrade, 1987.



veik milijono anonimiškų Ruandos gyventojų, nuo 1994 metų nužudytų ar žuvusių apleistose pabėgėlių stovyklose).

Būdami empatiški, dėmesį sutelkiame ne tiek į savo, kiek į kenčiančiojo jausmus. Tikroji simpatija ar užuojauta skatina padėti kitam dėl jo paties. Tokia empatija kyla natūraliai. Net vienos dienos kūdikiai verkia garsiau, kai girdi verkiant kitą kūdikį (Hoffman, 1981). Ligoninėse vieno kūdikio verksmas kartais sukelia ištisą verksmų chorą. Dauguma pusantrų metų sulaukusių vaikų, pastebėję, kad nepažįstamas žmogus netyčia išmetė rašiklį ar segtuką ir jam nesiseka jo pasiekti, būtinai pagelbės (Warneken ir Tomasello, 2006). Tai siūlo išvadą, kad mumyse užprogramuota empatija. Primatams taip pat būdinga empatija, ir tai reiškia, kad altruizmo jausmas susiformavo anksčiau negu žmogus (de Waal, 2005). Vieno eksperimento metu dauguma bengališkųjų makakų atsisakė naudotis joms maistą tiekiančiu įrenginiu, jei juo naudodamasi kita beždžionė patirdavo elektros smūgį (Masserman ir kiti, 1964).

Į stresą reaguoti dažnai skatina rūpestis ir empatija. 1983 metais žmonės per televiziją stebėjo, kaip Australijoje kilęs miškų gaisras nušlavė šimtus namų netoli Melburno. Vėliau Paulas Amato (1986) analizavo pinigines bei materialias aukas. Jis pastebėjo, kad tie, kurie buvo supykę ar abejingi, aukojo mažiau nei tie, kurie jautė arba stresą (buvo šokiruoti ar pasibjaurėję), arba empatiją (jautė užuojautą ir nerimavo dėl aukų).

Norėdama atskirti egoistinį streso mažinimą nuo empatijos skatinamo altruizmo, Batsono vadovaujama mokslininkų grupė atliko tyrimus. Mokslininkai fiksavo, ar tiriamieji savo susijaudinimą mažino pasišalindami, ar padėdami žmogui, kuriam reikia pagalbos. Rezultatai buvo patikimi: sužadinus empatiją, žmonės paprastai teikdavo pagalbą.

Sykį Batsonas ir jo bendradarbiai (1981) paprašė Kanzaso universiteto studenčių stebėti kenčiančią jauną moterį, kuriai tariamai buvo sukeliamas

elektros šokas. Per pertrauką akivaizdžiai nusiminusi auka paaiškino eksperimentuotojui, kad vaikystėje nukrito ant elektrinės tvoros ir yra labai jautri elektros srovei. Eksperimentuotojas pasiūlė stebinčiajai (tikrajai šio eksperimento dalyvei) pasikeisti vietomis su stebimąja moterimi. Prieš tai pusė eksperimento dalyvių buvo įtikintos (šitaip sužadinant jų empatiją), kad kenčianti moteris yra giminingos sielos, kad kaip ir jos, vertina tuos pačius dalykus bei domisi tuo pačiu. Kai kurios dalyvės taip pat buvo įtikintos, kad jų dalyvavimas eksperimente pasibaigė, ir joms jau nebereikės stebėti moters kančių. Tačiau kadangi empatija buvo sužadinta, visos eksperimento dalyvės noriai sutiko susikeisti vietomis su auka.

Ar tai ir yra altruizmas? Markas Schalleris ir Robertas Cialdinis (1988) tuo abejojo. Jie atkreipė dėmesį į tai, kad empatiškas žmogus jaudinasi matydamas kenčiant kitą. Schalleris ir Cialdinis atliko eksperimentą: įtikino eksperimento dalyvius, kad jų nuotaiką pakels humoristinių tekstų įrašai. To pakako, kad, nepaisant sužadintos empatijos, eksperimento dalyviai neskubėtų padėti. Schalleris ir Cialdinis padarė išvadą, jog žinodami, kad tuojau pasijusime geriau, neskubame padėti net ir būdami empatiški. Visi sutinka, kad kartais pagalba būna arba visiškai egoistiška (siekiant atpildo ar norint išvengti bausmės), arba iš dalies egoistiška (siekiant vidinio pasitenkinimo arba norint sumažinti savo stresą). O ar yra trečioji paslaugumo rūšis – tikrasis altruizmas, kuriuo siekiama pagerinti kito žmogaus padėtį (patiriant laimę tik kaip netiesioginę pasekmę)? Ar šitokio altruizmo šaltinis yra empatija? Cialdinis (1991) bei jo kolegos Markas Schalleris ir Jimas Fultzas tuo abejojo. Jie atkreipė dėmesį į tai, kad nėra tokių eksperimento sąlygų, kurios padėtų atmesti visus įmanomus egoistinio paslaugumo aiškinimus.

Kiti duomenys perša išvadą, kad grynasis altruizmas tikrai egzistuoja. Empatiški žmonės padeda nekreipdami dėmesio į tai, kad niekas nesužinos apie jų pagalbą. Jie rūpinasi tol, kol nepradeda rūpintis kiti (Fultz ir kiti, 1986). Jei pastangos padėti yra nesėkmingos, jie jaučiasi blogai net ir nebūdami dėl to kalti (Batson ir Weeks, 1996). Žmonės kartais nori padėti kenčiančiam asmeniui net tikėdami, kad tai laikina kančia, kurią sukėlė „nuotaiką veikiantys“ vaistai (Schroeder ir kiti, 1988).

Tačiau atlikę 25 egoizmo *versus* altruistiškos empatijos eksperimentus, Batsonas (2001) ir kiti (Dovidio, 1991; Staub, 1991) pastebėjo, kad rūpinamasi savo, o ne kitų gerove. Batsonas, kadais studijavęs filosofiją ir teologiją, pradėjo tyrimus, jausdamas „susižavėjimą pagalvojus, kad jei atrastume būdą įsitikinti, ar rūpestingumas yra nuoširdus, ar savanaudiškas, galėtume naujai pažvelgti į žmogaus prigimtį“ (1999a). Po dviejų dešimtmečių jis mano turįs atsakymą. Nuoširdus „empatijos sukeltas altruizmas yra žmogaus prigimties dalis“ (1999b). Ir tai, sako Batsonas, teikia vilčių, kurias patvirtina moksliniai tyrimai, kad empatija keičia požiūrį į niekinamus žmones – sergančiuosius AIDS, benamius, kalinius ir kitus mažumų atstovus. (Žr. skyrelį: „Atkreipkime dėmesį. Empatinio altruizmo nauda ir kaina“.)

atkreipkime dėmesį

Empatinio altruizmo nauda ir kaina

Kad ir ką darytume sau ar kitiems, iš tiesų visada viską darome sau, apibendrina Kanzaso universiteto altruizmo tyrinėtojas Danielis Batsonas ir jo bendradarbiai (2004). Tačiau jie mano, kad padėti skatina ne tik egoizmas; taip pat yra ir nuoširdus altruizmas, įsišaknijęs empatijoje, simpatijoje bei susirūpinimu kitų gerove. Mes esame nepaprastai socialūs sutvėrimai. Pasvarstykite:

Empatinis altruizmas

- *skatina jautrią pagalbą.* Empatija skatina ne tik galvoti apie kito žmogaus kančias, bet ir jas palengvinti.
- *slopina agresiją.* Parodykite Batsonui žmogų, empatišką potencialios agresijos objektui, ir jis jam parodys žmogų, kuris nepritars agresijai ir kuris yra tiek pat atlaidus, kiek ir piktas. Apskritai moterys yra empatiškesnės nei vyrai ir mažiau linkusios pritarti karui ar kitoms agresijos formoms (Jones, 2003).
- *skatina bendradarbiauti.* Atlikdami laboratorinius eksperimentus Batsonas ir Nadia Ahmad pastebėjo, kad konfliktinėje situacijoje labiau vienas kitu pasitiki ir bendradarbiauja vienas kito atžvilgiu empatiški žmonės. Suasmeninus išorinę grupę, susipažinus su jos nariais, geriau suprantamas jų požiūris.
- *pagerina požiūrį į stigmatizuotas grupes.* Jei įsigilinsite į kito žmogaus požiūrį, į tai, ką jis jaučia, – galbūt labiau suprasite benamius, sergančius AIDS, kriminalinius nusikaltėlius.

Tačiau empatijos žadinamas altruizmas taip pat yra susijęs su atsakomybe, pastebi Batsono tyrimų grupė. Toks altruizmas

- *gali būti žalingas.* Rizikuojant savo gyvybe dėl kitų kartais galima iš tiesų jos netekti. Siekiant daryti gera, galima pridaryti ir žalos, nesąmoningai pažeminant pagalbos gavėją arba slopinant jo suinteresuotumą veikti pačiam.
- *negali patenkinti visų poreikių.* Lengviau būti empatiškam žmogaus, kuriam reikia pagalbos, atžvilgiu nei, tarkime, Motinai Žemei, kuri niokojama, kuriai gresia klimato atšilimo pasekmės, o kartu kyla pavojus ir mūsų palikuonims.
- *išsieikvoja.* Jausti kito žmogaus skausmą yra nelengva, dėl to galime stengtis vengti empatiją provokuojančių situacijų, jaustis „perdegę" ar „pavargę nuo užuojautos".
- *gali skatinti išskirtinį palankumą, neteisingumą ir abejingumą didesniam bendrajam gėriui.* Empatija, būdama konkreti, sukelia šališkumą vaiko, šeimos ar naminio gyvūno atžvilgiu. Moraliniai principai, būdami universalūs, verčia rūpintis visais žmonėmis. Moralumu grindžiamas planavimas yra dar platesnė sąvoka. Empatiški žmonės pažeidžia savo pačių teisingumo ir teisėtumo standartus, išskirtinai palankiai elgdamiesi su žmogumi, į kurio padėtį įsijaučia (Batson ir kiti, 1997). Ironiška, jog empatijos sužadintas altruizmas gali „kelti didžiulę grėsmę bendrajam gėriui, [skatindamas] susiaurinti savo rūpestį nukreipiant jį tik į tuos, kuriais aš ypač rūpinuosi (į draugą, kuriam reikia pagalbos), ir taip besielgdamas aš galiu nepastebėti kraujuojančios minios", – teigia Batsonas ir jo kolegos (1999). Todėl nenuostabu, jog labdara taip dažnai teikiama artimiausioje aplinkoje.

Vietnamo kare 63 kareiviai buvo apdovanoti Garbės medaliais už tai, kad savo kūnu pridengė draugus nuo sprogimų (Hunt, 1990). Beveik visi jie buvo iš darnių taktinės kovos grupių. Dauguma metėsi ant rankinių granatų. 59 paaukojo savo gyvybes. Priešingai nei kitiems altruistams (pavyzdžiui, 50 000 nežydų kilmės asmenų, kurie, kaip manoma, nuo nacių išgelbėjo 200 000 žydų), šiems kariams nebuvo kada svarstyti apie gėdą, kurią patirtų dėl savo bailumo, ar apie amžinybę kaip atpildą už pasiaukojimą. Tačiau kažkas juos skatino šitaip pasielgti.

APIBENDRINIMAS
Kodėl padedame?

- Yra trys pagalbos teorijos. Socialinių mainų teorija daro prielaidą, kad pagalbą, kaip ir kitus socialius poelgius, skatina troškimas gauti maksimalų atlygį, kuris gali būti išorinis ir vidinis. Blogai pasielgę žmonės dažniau siūlo pagalbą. Bloga nuotaika taip pat skatina paslaugumą. Galiausiai veikia trikdantis dėsnis „gerai jautiesi – gerai elgiesi“: laimingi žmonės yra paslaugūs. Socialinės normos taip pat verčia padėti. Abipusiškumo norma skatina padėti tiems, kurie padėjo mums. Socialinės atsakomybės norma ragina padėti vargstantiems tol, kol jiems to reikia, net jei jie negali atsilyginti tuo pačiu. Moterys, iš dalies dėl požiūrio, kad joms labiau reikia pagalbos, sulaukia daugiau pasiūlymų padėti negu vyrai (ypač iš vyrų).
- Evoliucinė psichologija daro prielaidą, jog yra dvi pagalbos rūšys: pasišventimas giminaičiams ir abipusiškumas. Tačiau dauguma evoliucinės psichologijos specialistų mano, kad savanaudiški žmonės turi didesnę tikimybę perduoti savo genus palikuonims nei pasiaukojantys, todėl visuomenė privalo formuoti paslaugumo kultūrą.
- Šias tris teorijas galima vertinti pagal tai, kaip jos apibūdina prosocialų elgesį: ar remiasi posakiu „akis už akį“, ar supranta jį kaip besąlygišką paslaugumą. Kiekvieną iš jų galima kritikuoti už hipotetinius pamąstymus ar samprotavimus apie tai, kas jau įvyko, tačiau jos pateikia nuoseklią schemą, kaip apibendrinti prosocialaus elgesio stebėjimus.
- Be paslaugumo, kurį skatina išorinis bei vidinis atpildas ir noras išvengti bausmės ar sielvarto, yra ir nuoširdus, empatinis altruizmas. Daugelis empatiškų žmonių jaučia poreikį padėti tiems, kurie atsidūrė bėdoje, kurie liūdi, net jei ši pagalba yra anoniminė arba neturės jokio poveikio jų pačių nuotaikai.

Kada padedame?

Kokios aplinkybės skatina padėti arba nepadėti? Kaip ir kodėl norą padėti veikia liudininkų skaičius ir jų elgesys, nuotaikos, asmeninės savybės ir vertybės?

1964 m. kovo 13 d. 28-erių metų baro vadybininkė Kitty Genovese, 3-ią valandą ryto grįžusi į savo butą Niujorko Kvinso rajone, buvo užpulta ir sužalota peiliu. Jos klyksmas ir maldavimas padėti – „O, Dieve, jis mane subadė! Prašau, padėkite man! Prašau, padėkite man!“ – pažadino kai kuriuos kaimynus (tiksliau – 38, kaip pranešа *New York Times* tyrimas, nors vėliau dėl šio skaičiaus buvo abejojama). Daugelis priėjo prie langų ir pamatė bėgantį užpuoliką, kuris netrukus vėl sugrįžo. Niekas neiškvietė policijos tol, kol užpuolikas nepabėgo. Netrukus moteriškė mirė.

Kodėl Genovese kaimynai neskubėjo padėti? Ar jie bejausmiai? Abejingi? Apatiški? Jei taip – tokių žmonių yra daug.

- Grįždamas į namus metro septyniolikmetis Andrew Mormille buvo sužeistas peiliu į pilvą. Kai užpuolikai išlipo iš vagono, 11 kitų keleivių stebėjo, kaip jaunuolis mirtinai nukraujavo.

- Apsipirkdama Eleanor Bradley suklupo ir susilaužė koją. Alpdama ir kamuojama skausmo ji maldavo padėti. 40 minučių pirkėjų srautas tiesiog prasiskirdavo ir praplaukdavo pro ją. Galiausiai taksi vairuotojas nuvežė moteriškę pas gydytoją (Darley ir Latané, 1968).
- 2000 metais pasibaigus Birželio paradui daugiau nei milijonui vietinių gyventojų ir turistų vaikštinėjant saulėtame centriniame Niujorko parke, 60 moterų tapo būrelio girtų jaunuolių seksualinio priekabiavimo aukomis. Keletą dienų po šio įvykio žiniasklaidos dėmesys buvo nukreiptas į seksualiai agresyvios gaujos psichologiją ir į policijos neveiklumą (dvi aukos kreipėsi į netoliese buvusį policininką, kuris visiškai nesureagavo). O tūkstančiai vaikštinėjusių žmonių? Kodėl jie visa tai toleravo? Daugelis stebėjusiųjų turėjo mobiliuosius telefonus, tad kodėl jie neiškvietė policijos (Dateline, 2000)?

Šokiruoja ne tai, jog čia aprašytais atvejais nesugebėta padėti, bet kad aplinkiniai (minėtieji 38, 11 ir šimtai bei tūkstančiai žmonių) nereagavo. Kodėl? Ar tokioje arba panašioje situacijoje jūs irgi taip elgtumėtės?

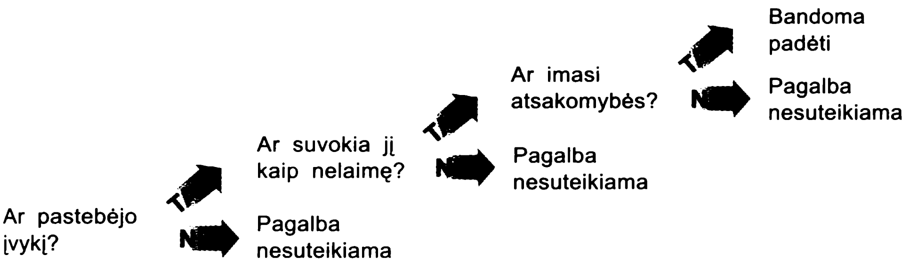
Socialinės psichologijos specialistus sudomino ir sujaudino liudininkų pasyvumas net ir tokiais atvejais, kaip Kitty Genovese nužudymas. Tad jie atliko eksperimentus, siekdami išsiaiškinti, kokiais atvejais žmonės padeda nelaimėje. Vėliau jie išplėtė klausimą, suformuluodami jį taip: kas gali padėti nelaimės atveju aukodamas pinigų, duodamas kraujo ar skirdamas laiko? Panagrinėkime šiuos eksperimentus, prieš tai aptarę pagalbą skatinančias *aplinkybes* ir *padedančiųjų* savybes.

Liudininkų skaičius

Nelaimingų atvejų liudininkų pasyvumas paskatino apžvalgininkus rašyti apie žmonių „susvetimėjimą“, „apatiją“, „abejingumą“ ir „nesąmoningą sadizmą“. Nesikišimą siedami su charakterio savybėmis, galime save raminti, kad mes – būdami dėmesingi – padėtume. Tačiau ar iš tiesų liudininkai buvo tokie beširdžiai?

Socialinės psichologijos specialistai Bibbas Latané ir Johnas Darley (1970) nebuvo tuo tikri. Jie imitavo nelaimes ir pastebėjo, kad esant didesniam liudininkų skaičiui reaguojančių skaičius sumažėdavo. Iki 1980 metų buvo atlikta apie 60 įvairių eksperimentų, kuriuose pagalbos teikimas, kai pagalbą teikiantieji manydavo, kad jie yra vieni, buvo palyginamas su pagalbos teikimu, kai šalia buvo daugiau žmonių. Beveik 90 procentų atvejų (dalyvių skaičius siekė apie 6000), pavieniai liudininkai buvo labiau linkę padėti (Latané ir Nida, 1981). Bendraujant internete žmogus taip pat dažniau atsiliepia į pagalbos prašymą (pavyzdžiui, pasakyti bibliotekos svetainės adresą), jei mano, kad tokį prašymą gavo jis vienas (Blair ir kiti, 2005).

Kai yra daug žmonių, tikimybė sulaukti pagalbos gali būti netgi mažesnė. Kai Latané, Jamesas Dabbsas (1975) ir kiti 145 jų bendradarbiai 1497



12.5 PAVEIKSLAS

Latané ir Darley sprendimų medis

Tik vienas kelias veda į pagalbą. Kiekvienoje kryžkelėje kitų liudininkų buvimas gali nukreipti žmogų abejingumo kryptimi. *Šaltinis*: Darley ir Latané, 1968.

kartų keldamiesi liftu „netyčia" pamesdavo monetas ar pieštukus, 40 procentų atvejų jiems padėdavo, jei lifte būdavo dar vienas asmuo, ir tik 20 procentų – kai lifte būdavo šeši keleiviai.

Kodėl žmonių buvimas slopina norą padėti? Latané ir Darley spėja, kad kuo didesnis liudininkų skaičius, tuo mažesnė tikimybė, kad kas nors *pastebės* įvykį, be to, sumažėja ir tikimybė, kad įvykis bus *suvoktas* kaip problema ar nelaimė, ir kad bus *imtasi atsakingai* veikti (žr. 12.5 pav.).

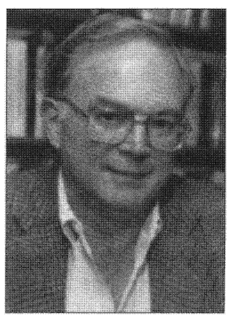
Pastebėjimas

Praėjus dvidešimčiai minučių po to, kai Eleanor Bradley nugriuvo ant šaligatvio žmonių pilname mieste ir susilaužė koją, prieinate jūs. Jūsų akys įbestos į priešais jus einančiųjų nugaras (nedera spoksoti į tuos, su kuriais prasilenkiate), jūsų mintys sukasi apie dienos įvykius. Ar tai nesumažins tikimybės, kad pastebėsite susižalojusią moterį? Ar būtų kitaip, jei šaligatvis būtų visiškai tuščias?

Kad tai išsiaiškintų, Latané ir Darley (1968) Kolumbijos universitete davė vyrams užpildyti anketą kambaryje, kuriame jie buvo arba vieni, arba kartu su dviem nepažįstamaisiais. Kol jie pildė anketas (ir buvo stebimi vienpusiame veidrodyje), buvo imituota avarinė situacija: į kambarį pro ventiliaci-

ką slepia moksliniai tyrimai

Johnas M. Darley apie liudininkų reakciją



Priblokšti Kitty Genovese žmogžudystės, Bibbas Latané ir aš susitikome vakarienės ir pradėjome kalbėti apie liudininkų reakciją. Kadangi mūsų sritis – socialinė psichologija, galvojome ne apie „abejingų" žmonių asmenybės trūkumus, o apie tai, kad bet kuris, atsidūręs toje situacijoje, galėjo reaguoti taip pat, kaip šie žmonės. Kol baigėme vakarieniauti, padarėme išvadą, kad tokį abejingumą galėjo lemti keletas veiksnių. Po to ėmėmės eksperimentų ir tyrėme kiekvieną šių veiksnių atskirai.

Johnas M. Darley,
Prinstono universitetas

jos angą ėmė skverbtis dūmai. Studentai, kurie pildė anketą būdami vieni, dažnai žvalgėsi po kambarį ir dūmus pastebėdavo beveik tą pačią akimirką, nepraėjus nė penkioms sekundėms. Dirbdami kartu su kitais, studentai žiūrėdavo į savo lapą. Kad pastebėtų dūmus, jiems prireikdavo maždaug 20 sekundžių.

Interpretavimas

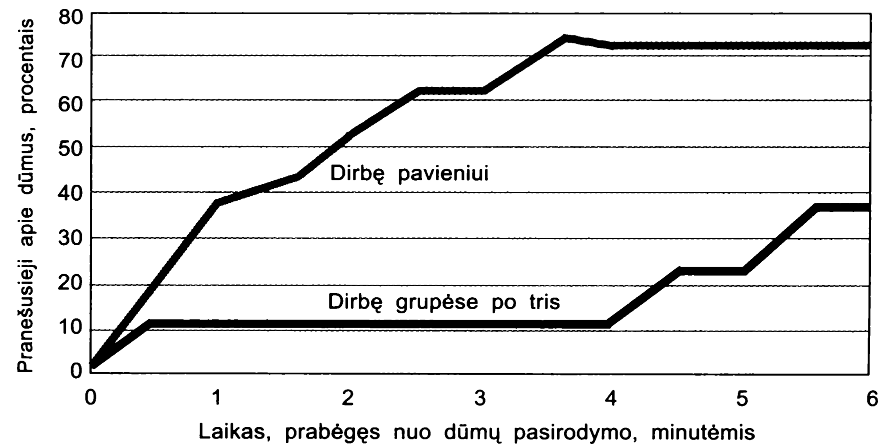
Pastebėję dviprasmišką įvykį, privalome jį interpretuoti. Įsivaizduokite esąs kambaryje, į kurį skverbiasi dūmai. Nors ir sunerimote, jūs nenorite savo reakcija trikdyti kitų. Imate žvalgytis. Visi ramūs ir abejingi. Pagalvojate, kad viskas gerai, nuvejate mintis apie dūmus ir vėl imatės darbo. Netrukus dūmus pastebi kitas žmogus, bet atkreipęs dėmesį į tariamą jūsų ramumą, reaguoja panašiai. Tai yra informacinio poveikio pavyzdys (žr. 6 skyrių). Kiekvienas žmogus kito poelgius supranta kaip jo mąstymo atspindį. Dėl tokio klaidingo įvykių interpretavimo gali būti pavėluotai pranešama apie gaisrus įstaigose, restoranuose, kitose bendrojo naudojimo patalpose (Canter ir kiti, 1980).

Klaidingą interpretavimą lemia tai, ką Thomas Gilovichas, Kennethas Savitsky ir Victoria Husted Medvec (1998) vadina *permatomumo iliuzija* – polinkiu pervertinti kitų gebėjimus „skaityti“ mūsų būsenas. Šių mokslininkų eksperimentų dalyviai nelaimės atveju manydavo, kad jų rūpestis pastebimas labiau nei buvo iš tiesų. Tačiau susirūpinimas ir nerimas nėra toks pastebimas, kaip įsivaizduojame. Išgyvendami savo emocijas manome, kad jas kiaurai mato ir kiti. Kartais kiti žmonės iš tiesų gali perskaityti mūsų jausmus, tačiau dažnai mes puikiai apsimetame esą ramūs. Tai 8 skyriuje buvo pavadinta „pliuralistiniu neišmanymu“ – nesuvokimu, ką kiti apie mus galvoja ir kokius mus mato. Ištikus nelaimei galima galvoti: „Aš atrodau labai susirūpinęs“. Tačiau manome, kad kiti yra ramūs, „tad gal tai ir nėra nelaimė“.

Būtent tai ir patvirtino Latané ir Darley eksperimentas. Dirbusieji pavieniui pastebėję dūmus paprastai truputį padvejodavo, paskui pakildavo, nueidavo iki ventiliacinės angos, pauostydavo, pavėduodavo ranka, dar kiek padvejodavo ir nueidavo pranešti apie įvykį. Ir priešingai – tie, kurie dirbo trise, nepajudėdavo. Iš 24 aštuoniose grupėse dirbusių studentų tik vienas per pirmąsias keturias minutes pranešė apie dūmus (žr. 12.6 pav.). Šio šešias minutes trukusio eksperimento pabaigoje dūmai buvo tokie tiršti, kad trukdė matyti, žmonės trynėsi akis ir kosčiojo. Tačiau vis tiek tik trijose iš aštuonių grupių pranešti apie problemą išėjo tik vienas žmogus.

Taip pat įdomu, kad grupės pasyvumas turėjo įtakos jos narių nuomonėms. Iš kur atsirado dūmai? „Dėl nuotėkio oro kondicionavimo sistemoje“. „Šiame pastate yra chemijos laboratorijos“. „Tai garas iš vamzdžių“. Nė vienas nepasakė: „Gaisras“. Grupės narių abejingumas veikė kitų dalyvių požiūrį į situaciją.

Surežisuota eksperimentinė dilema imituoja realias situacijas. Ar klyksmas už lango yra tik žaismingas kvailiojimas, ar užpulto žmogaus pagalbos šauks-



12.6 PAVEIKSLAS
Eksperimentas užtvindant kambarį dūmais

Apie besiskverbiančius į patalpą dūmus kur kas dažniau pranešdavo asmenys, dirbantys pavieniui, nei tie, kurie dirbo grupėse po tris.
Šaltinis: Darley ir Latané, 1968.

mas? Ar berniukų peštynės yra draugiškos, ar nuožmios? Ar susmukęs tarpduryje žmogus miega, ar yra apsvaigęs nuo narkotikų, ar rimtai serga, o galbūt jį ištiko diabetinė koma? Be abejonės, šis klausimas buvo iškilęs ir tiems, kurie praėjo pro Sidney Brookins (AP, 1993). Brookins, kuriai dėl sumušimo buvo sukrėstos smegenys, mirė dvi dienas išgulėjusi prie savo daugiabučio namo durų Mineapolyje. Šis klausimas galėjo kilti ir tiems, kurie 2003 metais stebėjo internete, kaip 21-erių metų Brandonas Vedasas miršta nuo didelės narkotikų dozės. Gęstant jo gyvybei, publika, kuri spėliojo, ar Brandonas neapsimetinėja, nepajėgė atpažinti požymių, pagal kuriuos būtų nustačiusi jo gyvenamąją vietą ir pranešusi policijai (Nichols, 2003).

Priešingai nei reakcijos į dūmus eksperimentas, šios kasdienės situacijos susijusios su kitu žūtbūtiniu poreikiu. Kad įsitikintų, jog tokiose situacijose reiškiasi **liudininko efektas**, Latané ir Judith Rodin (1969) atliko eksperimentą, kurio metu inscenizavo, kad moteris patiria nelaimę. Kolumbijos universiteto mokslo darbuotoja pateikė studentams klausimyną ir pro užuolaida uždengtas duris išėjo į gretimą kabinetą. Po keturių minučių dalyviai išgirdo (tai buvo magnetofoninis įrašas), kaip ji lipa ant kėdės, norėdama pasiekti popierius. Po to pasigirdo riksmas, garsus lūžtančios kėdės trakštelėjimas ir moters kritimo ant grindų garsas. „O, Dieve, mano koja... aš... aš... negaliu jos pajudinti, – kūkčiojo moteris. – Ak, ... mano kulkšnis... aš... negaliu... nuo savęs... nukelti šio daikto.“ Prireikė dviejų minučių, kad jos dejonės atkreiptų kitoje patalpoje buvusiųjų dėmesį.

liudininko efektas (*bystander effect*) Reiškinys, kai žmogus neskuba padėti, jei yra daugiau stebėtojų.

Iš dirbusių pavieniui 70 procentų išgirdę neaiškius garsus atėjo pažiūrėti arba bent garsiai paklausdavo, gal reikia pagalbos. Iš dirbusių po du padėti pasisiūlė tik 40 procentų dalyvių. Tie, kurie nieko nedarė, situaciją suvokė kaip nepavojingą. „Lengvai pasitempė“, – sakė vieni. „Nenorėjau jos trikdyti“, – aiškino kiti. Tai dar kartą patvirtina liudininko efektą. Didėjant nelaimingo įvykio liudininkų skaičiui žmonės *rečiau* padeda. Didesnis stebinčiųjų skaičius nelaiduoja didesnio saugumo.

Interpretavimas taip pat veikia žmonių reakciją į gatvėje vykdomus nusikaltimus. Vyro ir moters muštynių eksperimento, kurį atliko Lance Shotlandas ir Margaret Straw (1976), duomenimis, moteriai sušukus: „Pasitraukite, aš jūsų nepažįstu!“, šalia esantys įsikišdavo į konfliktą 65 procentus atvejų, ir tik 19 procentų atvejų, kai ji šaukdavo: „Traukis! Ir kodėl aš už tavęs ištekėjau!“ Atrodo, jog tariamas sutuoktinių barnis nekelia tokio noro padėti, kaip nepažįstamų žmonių konfliktas.

Atsakomybės prisiėmimas

Nepastabumas ir klaidingas interpretavimas nėra vienintelės liudininko efekto priežastys. Kartais nelaimė būna akivaizdi. Mačiusieji ir girdėjusieji Kitty Genovese tragediją suprato, kas vyksta. Tačiau šviesos ir siluetai kaimynų languose reiškė, kad įvykį stebi ir kiti. Tai sumažino atsakomybę.

Nedaugelis iš mūsų esame buvę žmogžudystės liudininkai. Tačiau visi esame patyrę, kad kitų žmonių buvimas greta slopina reakciją. Pravažiuodami pro nelaimės ištiktą vairuotoją greitkelyje rečiau sustosime padėti nei pamatę jį kaimo kelyje. Siekdami ištirti stebinčiųjų neveiklumą ištikus nelaimei, Darley ir Latané (1968) imitavo Genovese dramą. Jie nuvedė eksperimento dalyvius – Niujorko universiteto studentus – į skirtingas patalpas, kur būdami jie išgirsdavo pagalbos šauksmą. Kad sukurtų šią situaciją, Darley ir Latané paprašė studentų laboratorijos vidaus telefonu aptarti universiteto gyvenimo problemas. Jiems buvo užtikrintas visiškas anonimiškumas. Diskusijos metu, kai eksperimentuotoja įjungdavo savo mikrofoną, eksperimento dalyviai išgirsdavo, kaip vieną asmenį ištinka priepuolis. Jam buvo vis sunkiau kalbėti, ir jis prašė pagalbos.

Iš tų, kurie buvo patikinti, jog niekas jų nesiklauso, 85 procentai išėjo ieškoti pagalbos. Iš tų, kurie buvo įsitikinę, kad kiti keturi eksperimento dalyviai taip pat girdi pagalbos šauksmą, sureagavo tik 31 procentas. Ar jie buvo abejingi? Kai galiausiai pasirodė eksperimentuotoja, dauguma dalyvių tuojau pat išreiškė susirūpinimą. Daugeliui drebėjo rankos, prakaitavo delnai. Jie manė, kad įvyko nelaimė, tačiau neturėjo ryžto veikti.

Po eksperimentų su dūmais ir imituotu priepuoliu Latané ir Darley paklausė eksperimento dalyvių, ar kitų žmonių buvimas jiems turėjo įtakos. Žinome, kad kitų žmonių buvimas labai veikia. Tačiau beveik visi dalyviai neigė jautę kitų žmonių įtaką. Dažniausiai jie atsakydavo: „Žinojau, kad yra ir kitų žmonių, tačiau būčiau reagavęs visiškai taip pat, jei jų ir nebūtų buvę“. Šis atsakymas patvirtina tai, kad *mes dažnai nežinome, kodėl elgiamės vienaip ar kitaip*. Štai kodėl eksperimentai daug atskleidžia. Atlikus nereagavusių stebėtojų apklausą iškart po tikros nelaimės, liudininko efektas nebūtų pasireiškęs.

Knygoje *Thirty-Eight Witnesses* („Trisdešimt aštuoni liudininkai“) A. M. Rosenthalis rašo apie Kitty Genovese nužudymą ir klausia, kaip toli žmogus turi būti nuo žmogžudystės vietos, kad būtų atleistas nuo atsakomybės. Už kvartalo? Už vienos mylios? Už tūkstančio mylių?

Miestų gyventojai viešoje vietoje retai būna vieni. Štai kodėl miestiečiai būna ne tokie paslaugūs kaip kaimo žmonės. Emocinis nuovargis, kurį sukelia gausybė užuojautos ir įsijautimo reikalaujančių kontaktų, dar labiau su-

mažina paslaugumą viso pasaulio didmiesčiuose (Yousif ir Korte, 1995). Nuovargis ir proto perkrova paaiškina Roberto Levine ir jo bendradarbių (1994) 36-uose JAV miestuose atlikto eksperimento (kai jie gatvėje netyčia numesdavo rašiklį, paprašydavo iškeisti banknotą ar sankryžoje apsimesdavo esą akli) rezultatus. Juo didesnis ir juo tankiau apgyvendintas buvo miestas, juo rečiau žmonės padėdavo. Levine ir jo bendradarbiai (2001, 2003) pastebėjo, kad skirtingose pasaulio vietose skiriasi ir paslaugumas (žr. 12.7 pav.). Ekonomiškai išsivysčiusiose šalyse žmonės *rečiau* padeda nepažįstamajam, o kultūrose, kuriose tradiciškai vertinami bičiuliški santykiai, pagalbos sulaukiama *dažniau*.

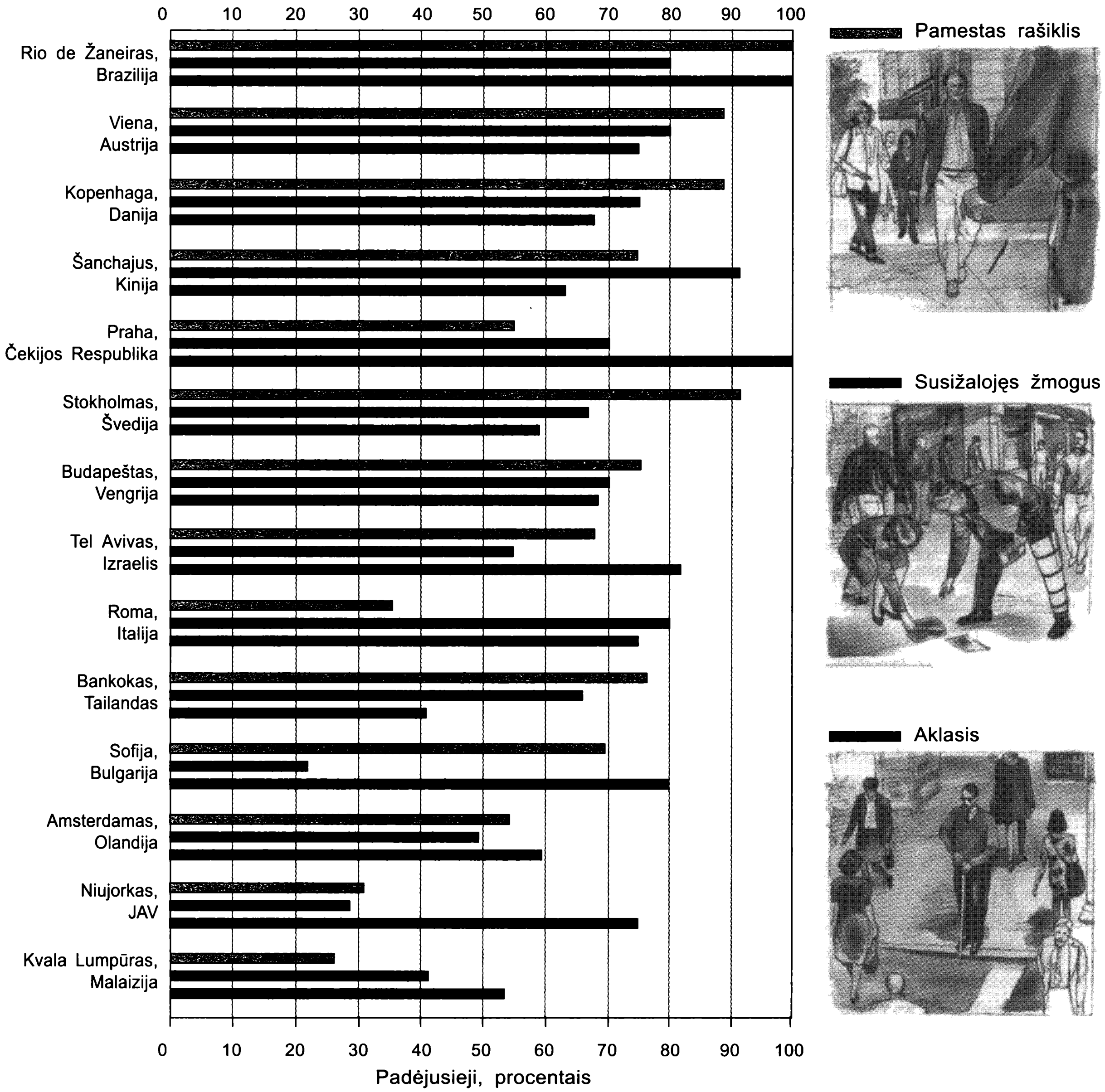
Ištisos tautos buvo katastrofų, netgi genocido, stebėtojomis. Visi pasyviai reagavome, kai Ruandoje buvo nužudyti 800 000 žmonių. „Kai yra daug potencialių veikėjų, kiekvienas jaučiasi esąs mažiau atsakingas", – pastebi Ervinas Staubas (1997). „Mes už tai neatsakome", – tvirtina tautų, kurių ši tragedija nepalietė, lyderiai. Psichologas Peteris Suedfeldas (2000), kaip ir holokaustą išgyvenęs Staubas, tvirtina, kad atsakomybės padalijimas taip pat paaiškina, „kodėl didžioji dauguma Europos gyventojų pasyviai stebėjo, kaip buvo persekiojami, išvežami iš namų ir žudomi jų tėvynainiai žydai".

Dar kartą apie tyrimų etiką

Atliekant šiuos eksperimentus ir vėl iškyla tyrimo etikos klausimas: ar dora versti nieko neįtariančius žmones stebėti alpstantįjį? Ar etiška imituoti priepuolį, kad, tegu ir mokslinio tyrimo tikslu, priverstum žmones rinktis, ar baigti pokalbį ir kviesti pagalbą? Ar prieštarautumėte dalyvavimui tokiame tyrime? Atkreipkite dėmesį, kad priešingu atveju eksperimentas žlugtų.

Mokslininkai visada pateikdavo laboratorinių eksperimentų dalyviams ataskaitą. Paaiškinęs reakcijos į priepuolį eksperimentą, kuris tikriausiai buvo labiausiai slegiantis, eksperimentuotojas išdalijo dalyviams klausimyną. Visi ligi vieno atsakė, kad apgaulė buvo pateisinama ir kad jie ateityje mielai dalyvautų panašiuose eksperimentuose. Nė vienas nepareiškė nepasitenkinimo. Pasak kitų mokslininkų, daugumos šių eksperimentų dalyvių nuomone, jiems tai buvo pamokantis ir etiškai pateisinamas patyrimas (Schwartz ir Gotlieb, 1981). Lauko eksperimentų metu eksperimentuotojo pagalbininkas padėdavo nukentėjusiajam, jei niekas kitas šito nepadarydavo, šitaip sudarydamas įspūdį, kad problema išspręsta.

Atminkite, kad socialinis psichologas įsipareigojęs dvigubai: jis privalo apsaugoti eksperimento dalyvius ir ieškoti tinkamų poveikio žmonių elgsenai būdų. Tokie tyrimai gali atskleisti, koks poveikis yra nepageidaujamas ir atvirkščiai. Atrodo, jog etinis principas yra toks: jei socialiniai psichologai atlieka tyrimus nepamiršdami pasirūpinti eksperimento dalyvių savijauta, jie įvykdo įsipareigojimus visuomenei.



12.7 PAVEIKSLAS

Pagalbos nepažįstamiesiems skirtumai

Siekdami palyginti skirtingų miestų ir kultūrų atstovų paslaugumą, Robertas Levine ir jo bendradarbiai atliko tokius eksperimentus: „atsitiktinai“ numesdavo rašiklį, šlubčiodami dėl tariamai sužalotos kojos pamesdavo žurnalus arba apsimesdavo aklais sankryžoje užsidegus žaliai šviesoforo šviesai. Pametusiems rašiklį Rio de Žaneire praeiviai paduodavo jį keturis kartus dažniau nei Niujorke ar Kvala Lumpūre. (Čia pateikti 14 šalių atliktų eksperimentų duomenys.)

Šaltinis: R. V. Levine (2003). The Kindness of Strangers. *American Scientist*, 91, 226–233.

Pagalba, kai kas nors jau padeda

Jei agresyvaus elgesio stebėjimas gali sustiprinti agresyvumą (žr. 10 skyrių), o abejingo – abejingumą, ar pagalbos teikimo pavyzdžiai skatina padėti? Įsivaizduokite, jog išgirstate trenksmą, po kurio seka kūkčiojimai ir dejonės. Jei kas nors pasakytų: „O! Atsitiko nelaimė! Darykime ką nors!“ – ar kiti įsijungtų į pagalbą?

Akivaizdu, kad prosocialaus elgesio pavyzdžiai iš tiesų skatina altruizmą:

- Jamesas Bryanas ir Mary Ann Test (1967) pastebėjo, kad Los Andželo vairuotojai dažniau siūlydavosi padėti moteriai, kurios automobilio padanga būdavo nuleista, jei ketvirtis mylios iki jos jie būdavo matę ką nors padedant moteriai pakeisti ratą.
- Kito eksperimento metu Bryanas ir Test pastebėjo, kad Niu Džersio pirkėjai per Kalėdas dažniau įmesdavo pinigų į Gelbėjimo Armijos aukų dėžutę, jei matydavo, jog tik ką kažkas šitaip pasielgė.
- Phillipe Rushtonas ir Anne Campbell (1977) pastebėjo, kad suaugę britai noriau nemokamai duodavo kraujo, jei būdavo paprašoma eksperimentuotojo padėjėjui ką tik sutikus būti donoru.
- Ypatingi gerumo ir dosnumo pavyzdžiai, apie kuriuos papasakojau skyriaus pradžioje, dažnai sužadina, Jonathano Haidto (2003) žodžiais, *pakylėjimą*, „ypatingą šilumos ir erdvės pojūtį krūtinėje“, galintį sukelti šiurpulį, ašaras ar užgniaužti gerklę ir įkvėpimą dar labiau aukotis.

Tačiau pavyzdžiai praktikoje kartais prieštarauja tam, ką skelbiame. Tėvai gali sakyti vaikui: „Elkis, kaip aš mokau, o ne taip, kaip aš elgiuosi“. Eksperimentai rodo, kad vaikai perima moralines vertybes ir iš pamokymų, ir iš pavyzdžių (Rice ir Grusec, 1975; Rushton, 1975). Susidūrę su veidmainiais, vaikai mėgdžioja ir jų elgesį, ir žodžius.

„Pamėgdžiodami iš tiesų didesne dalimi esame tas, kas esame. Svarbiausia – pasirinkti gerus pavyzdžius ir atidžiai juos išstudijuoti.“
Lordas Chesterfieldas, *Laiškai.* 1750 m. sausio 18 d.

Laiko trūkumas

Darley ir Batsonas (1973) gailestingojo samariečio parabolėje išskyrė dar vieną pagalbos teikimo priežastį. Ir kunigas, ir levitas buvo užsiėmę, svarbūs žmonės, tikriausiai skubantys atlikti savo pareigą. Kuklus samarietis, be abejo, turėjo daugiau laiko. Kad pamatytų, ar skubantys žmonės pasielgs taip, kaip pasielgė kunigas ir levitas, Darley ir Batsonas išmoningai atkūrė aprašytą situaciją.

Susikaupę prieš trumpo improvizuoto pokalbio (kuris pusei dalyvių buvo apie gailestingąjį samarietį) įrašą, Prinstono teologijos seminarijos studentai buvo nusiųsti į gretimame pastate įsikūrusią įrašų studiją. Pakeliui jiems teko praeiti pro vyrą, kuris, susmukęs tarpduryje, kosėjo ir dejavo. Viena studentų grupė į studiją buvo nusiųsta pasakius, kad „įrašui bus pasirengta tik po keleto minučių, tačiau galima eiti jau dabar“. Du trečdaliai šių studentų

sustojo padėti vyrui. Kiti buvo perspėti: „O, jūs vėluojate. Jie jau laukia jūsų. Paskubėkite“. Iš šių studentų padėti sustojo tik 10 procentų.

Apibendrindami šiuos duomenis Darley ir Batsonas rašė:

> Neskubantis žmogus gali sustoti ir pasiūlyti pagalbą bėdos ištiktam žmogui. Skubantis žmogus tikriausiai praeis pro šalį. Ironiška, jog jis tikriausiai praeis pro šalį net skubėdamas į diskusiją apie gailestingąjį samarietį, šitaip netyčia patvirtindamas jo pamoką. (Iš tiesų kelis kartus į diskusiją apie gailestingąjį samarietį ėję seminaristai tiesiogine prasme užlipo ant nukentėjusiojo!)

Ar apie seminarijos studentus, kurie galiausiai skubėjo *padėti* eksperimentuotojui, sprendžiame neteisingai? Galbūt jie norėjo padėti, bet turėjo rinktis – eiti arba pasirūpinti nukentėjusiuoju. Kitoje gailestingojo samariečio situacijos imitacijoje Batsonas ir jo bendradarbiai (1978) nukreipė 40 Kanzaso universiteto studentų į kitą pastatą. Pusei dalyvių buvo pasakyta, kad jie vėluoja; likusieji žinojo, kad jie turi daug laiko. Pusė kiekvienos iš šių grupių manė, kad jų dalyvavimas gyvybiškai svarbus eksperimentuotojui, kiti galvojo, kad jų dalyvavimas nebūtinas. Rezultatai buvo tokie: tie, kurie neskubėdami ėjo į nesvarbų susitikimą, dažniausiai sustodavo padėti. Ir priešingai, it Baltasis Triušis iš „Alisos stebuklų šalyje“ vėluojantys į labai svarbų susitikimą labai retai sustodavo padėti.

Ar galime daryti išvadą, kad skubantieji buvo beširdžiai? Ar seminaristai, pamatę nukentėjusį žmogų, sąmoningai nekreipė į jį dėmesio? Ne. Susijaudinę, paskendę savo mintyse, skubėdami padėti eksperimentuotojui, jie paprasčiausiai nerado laiko bėdos ištiktam žmogui. Labai dažnai, pastebi socialiniai psichologai, elgesys priklausė ne nuo įsitikinimų, o nuo aplinkybių.

Panašumas

Kadangi panašumas kelia simpatiją (žr. 11 skyrių), į save *panašiems* būname empatiškesni ir paslaugesni (Miller ir kiti, 2001). Panašumo tendencingumas atsispindi ir aprangoje, ir įsitikinimuose. Timas Emswilleris ir jo bendradarbiai (1971) paprašė, kad vieni eksperimento pagalbininkai apsirengtų konservatyviai, kiti – iššaukiančiai ir, priėję prie „konservatyvių“ ir „hipiuojančių“ Perdju universiteto studentų, paprašytų dešimties centų paskambinti telefonu. Mažiau nei pusė studentų davė monetą tiems, kurie buvo apsirengę kitaip nei jie. Apsirengusius panašiai sušelpė du trečdaliai studentų. Ir Škotijoje nepakantumo gėjams laikais pirkėjai dažnai atsisakydavo pakeisti pinigus tiems, kurie dėvėdavo medvilninius marškinėlius su gėjus palaikančiu užrašu (Gray ir kiti, 1991). (Žr. skyrelį „Mokslinių tyrimų išvada. Vidinės grupės narių panašumas ir pagalba“.)

Jokio kito veido nepažįstame geriau už savąjį. Taigi kai Lisa DeBruine (2002) pasiūlė Makmasterio universiteto studentams porinį internetinį žaidimą, jie labiau pasitikėjo ir buvo dosnesni, kai tariamo antrojo žaidėjo nuo-

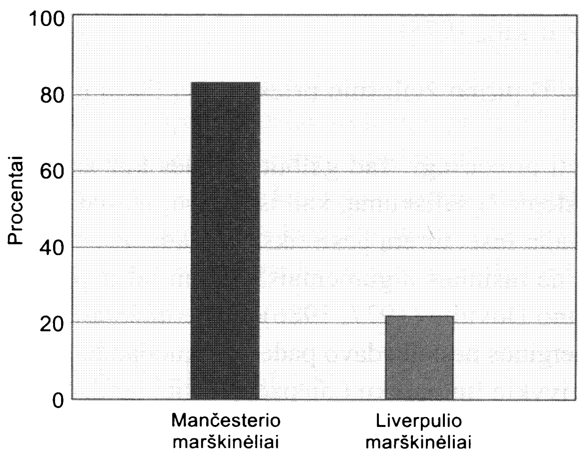
mokslinių tyrimų išvada

Vidinės grupės narių panašumas ir pagalba

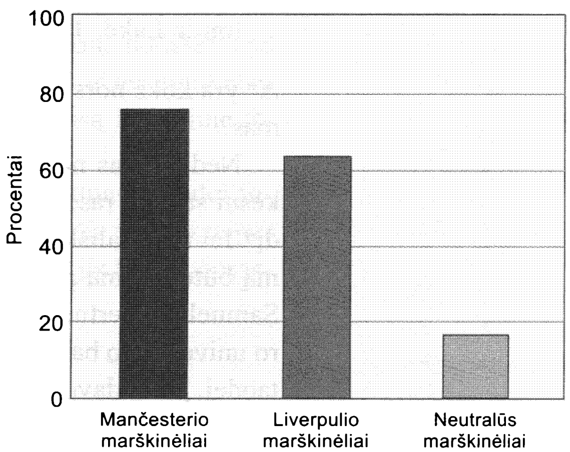
Panašumas skatina simpatiją, o simpatija skatina pagalbą. Ar žmonės dažniau pasisiūlo padėti tiems, kurie turi panašių bruožų? Norėdami išsiaiškinti šį panašumo-pagalbos santykį, Markas Levinas, Amy Prosser bei Davidas Evansas Lankasterio universitete ir Stephenas Reicheris Šv. Andriaus universitete (2005) nusprendė ištirti kai kurių Lankasterio universiteto studentų, kurie save vadino netoliese įsikūrusio *Manchester United* futbolo klubo sirgaliais, elgesį. Pasinaudoję Johno Darley ir Danielio Batsono (1973) garsiojo eksperimento apie gerąjį samarietį patirtimi, jie kiekvieną naujai atvykusį eksperimento dalyvį pasiųsdavo į laboratoriją gretimame pastate. Šis pakeliui sutikdavo bėgiojantį eksperimentuotojo padėjėją, vilkintį arba Mančesterio, arba jų konkurentų – Liverpulio futbolo komandos – sirgaliaus marškinėliais. Bėgikas prieš pat eksperimento dalyvį tariamai suklupdavo ir, susiėmęs už kulkšnies, dejuodavo. 12.8 pav. matome, kad Mančesterio komandos sirgalius paprastai sustodavo padėti šios komandos marškinėliais vilkinčiam bėgikui, o Liverpulio komandos sirgaliaus marškinėliais vilkinčiam – dažniausiai ne.

Mokslininkai svarstė, kas atsitiktų, jei Mančesterio komandos sirgaliams primintume apie visų futbolo sirgalių giminystę. Visi jie – futbolo sirgaliai, o ne oponentai, kurie futbolo sirgalius vadina agresyviais chuliganais. Taigi eksperimentas buvo pakartotas kai ką pakeitus. Prieš susiduriant su bėgiku dalyviams buvo paaiškinama, kad eksperimento tikslas – tyrinėti teigiamus futbolo sirgalių bruožus. Iš tikrųjų ramybės drumstėjai yra tik nedidelė sirgalių dalis, taigi tyrimo metu norėta išsiaiškinti, ką sirgaliams duoda meilė „šiam nuostabiam žaidimui". Dabar bėgikas vilkėjo arba Mančesterio, arba Liverpulio futbolo komandos sirgaliaus marškinėlius, taigi buvo „vienas iš mūsų, iš sirgalių". 12.9 pav. matome, kad tariamai kulkšnį pasitempusiam bėgikui buvo padedama nepriklausomai nuo to, kurios komandos marškinėlius jis vilkėjo, o neutralius marškinėlius dėvinčiajam buvo padedama daug rečiau.

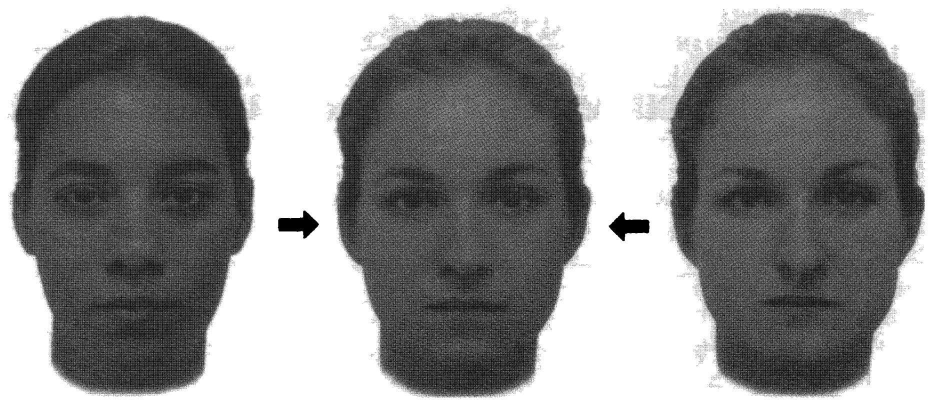
Lankasterio tyrėjų grupė daro išvadą, kad abiejų eksperimentų principas vienodas: žmonės linkę padėti savo grupės nariams apibrėžiant juos ir siauresne (Mančesterio futbolo komandos sirgaliai), ir platesne grupe (visi futbolo sirgaliai). Jei futbolo sirgalius galima įtikinti padėti priešininkų komandos sirgaliams, jei jie pagalvoja apie visus sirgalius vienijančius dalykus, tai ir kiti priešininkai galėtų elgtis taip pat. Vienas iš būdų sustiprinti norą padėti – formuoti tokius socialinius tapatumus, kurie apimtų kuo didesnę žmonių grupę.



12.8 PAVEIKSLAS. *Manchester United* komandos sirgaliai, suteikę pagalbą jų komandos arba Liverpulio komandos marškinėliais vilkintiems žmonėms, procentais



12.9 PAVEIKSLAS. Bendroji sirgalių tapatumo sąlyga: *Manchester United* komandos sirgaliai, suteikę pagalbą jų komandos arba Liverpulio komandos marškinėliais vilkintiems žmonėms, procentais



12.10 PAVEIKSLAS
Panašumas skatina bendradarbiauti

Lisa DeBruine (2002) eksperimento dalyvių veido bruožus (kairėje) papildė nepažįstamų žmonių (dešinėje) veido bruožais ir šitaip sumodeliavo veidą, parodytą viduryje. Šia nuotrauka pristatytai tariamai žaidėjai eksperimento dalyviai buvo dosnesni nei kitoms nepažįstamoms žaidėjoms.

trauka bent keletu bruožų priminė juos pačius (žr. 12.10 pav.). Aš pasitikiu savimi. Net gimimo datos ar vardo sutapimas, pirštų atspaudų panašumas skatina palankumą ir paslaugumą (Burger ir kiti, 2004).

Ar šališkumas dėl panašumo būdingas ir rasės atžvilgiu? XX a. aštuntajame dešimtmetyje mokslininkai tyrinėjo šį klausimą ir gavo prieštaringus rezultatus:

- Vieni tyrimai patvirtino šališkumą tai pačiai rasei (Benson ir kiti, 1976; Clark, 1974; Franklin, 1974; Gaertner, 1973; Gaertner ir Bickman, 1971; Sissons, 1981).
- Kiti tyrimai tokio šališkumo nepatvirtino (Gaertner, 1975; Lerner ir Frank, 1974; Wilson ir Donnerstein, 1979; Wispe ir Freshley, 1971).
- Dar kitų tyrimų dalyviai, ypač kai jiems tekdavo būti akis į akį, buvo labiau šališki kai reikėdavo padėti kitos rasės atstovui (Dutton, 1971, 1973; Dutton ir Lake, 1973; Katz ir kiti, 1975).

Ar yra koks nors vienas šių iš pirmo žvilgsnio prieštaringų faktų paaiškinimas?

Nedaug kas nori atrodyti prietaringi. Tad galbūt žmonės kur kas palankesni savajai rasei, tačiau slepia šį šališkumą, kad išsaugotų teigiamą įvaizdį? Jei taip, šališkumas savajai rasei turėtų pasireikšti tik tada, kai abejingumą būtų galima paaiškinti ne rasiniais argumentais. Būtent tai ir patvirtino Samuelio Gaertnerio ir Johno Dovidio (1977, 1986) eksperimentai. Delavero universiteto baltaodės merginos neskubėdavo padėti nei juodaodei, nei baltaodei, *jei* būdavo daugiau įvykio liudininkų („nepadėjau šiai juodaodei, nes buvo daugiau žmonių, kurie galėjo padėti"). Kai kitų pašalinių nebūdavo, jos vienodai padėdavo ir baltaodėms, ir juodaodėms. Atrodo, kad kai elgesio taisyklės yra aiškios, baltieji nediskriminuoja juodaodžių; kai taisyklės dviprasmiškos ar prieštaringos, rasinis panašumas gali paskatinti atsakymų šališkumą (Saucier ir kiti, 2005).

Neseniai Vašingtone po vakarienės grįždamas į savo viešbutį patyriau tai, ką eksperimentų dalyviai patiria laboratorinėmis sąlygomis. Tuščioje gatvėje prie manęs priėjo gerai apsirengęs, iš pažiūros susirūpinęs vyriškis ir paprašė vieno dolerio. Jis paaiškino, kad tik ką atvyko iš Londono ir, aplankęs holokausto muziejų, atsitiktinai paliko savo piniginę taksi. Taigi jis įstrigo mieste neturėdamas 24 dolerių taksi, kad nuvažiuotų pas savo draugą Vašingtono priemiestyje.

– Tad kaip jūs ten nuvažiuosite su vienu doleriu? – paklausiau.

– Aš prašiau žmonių, tačiau niekas nenorėjo padėti, – atsakė jis vos ne ašarodamas. – Tad pagalvojau, kad galbūt surinksiu reikiamą sumą prašydamas mažiau.

– O kodėl nenorite važiuoti metro? – pasiteiravau.

– Metro sustoja maždaug už penkių mylių nuo tos vietos, į kurią man reikia nusigauti, – paaiškino vyriškis. – Dieve, kaip aš ten nusigausiu. Jei man padėtumėte, pirmadienį aš jums išsiųsčiau pinigus.

Ir štai aš tapau altruizmo gatvėje eksperimento dalyviu. Kadangi užaugau mieste ir dažnai lankausi Niujorke bei Čikagoje, esu pripratęs prie elgetų ir niekada jiems nieko neduodu. Tačiau vis tiek laikau save jautriu žmogumi. Be to, šis vyrukas nebuvo panašus į anksčiau sutiktus elgetas. Jis buvo puikiai apsirengęs. Atrodė inteligentiškas. Jo pasakojimas buvo įtikinamas. Be to, jis buvo panašus į mane! Jei jis meluoja, yra tikras mėšlas, pamaniau sau, ir duoti jam pinigų būtų kvaila, naivu, be to, šitaip aš paremčiau šiukšlę. Jei jis sako tiesą, o aš nuo jo nusisuksiu, tada *aš pats* esu mėšlas.

Vyras prašė vieno dolerio. Aš jam daviau 30 dolerių ir užrašiau savo pavardę bei adresą. Nepažįstamasis dėkingai paėmė pinigus ir išnyko naktyje.

Pamažu pradėjau suvokti – ir, kaip paaiškėjo, teisingai – kad pasielgiau kaip mulkis. Juk aš gyvenau Didžiojoje Britanijoje, kodėl nepatikrinau, ką šis vyras žino apie Angliją? Kodėl nenusivedžiau jo iki telefono būdelės, kad paskambintų draugui? Kodėl bent jau neįsodinau jo į taksi ir nesumokėjau vairuotojui, o paprasčiausiai atidaviau pinigus? Ir kodėl, visą gyvenimą išvengdavęs mulkinimų, šį kartą suklupau?

Man patinka galvoti, kad esu atsparus etniniams stereotipams, todėl turėjau kukliai prisipažinti, kad taip atsitiko ne tik dėl to, jog šis vyras kreipėsi į mane labai išmoningai bei asmeniškai, bet ir todėl, kad jis buvo paprasčiausiai į mane panašus.

APIBENDRINIMAS
Kada padedame?

- Skirtingos aplinkybės skirtingai veikia altruizmą. Kai nelaimingą įvykį stebinčiųjų skaičius didėja, tikimybė, kad kas nors 1) pastebės įvykį, 2) suvoks jį kaip nelaimingą ir 3) imsis atsakomybės, mažėja. Pagalbos suteikimo eksperimentai kelia etikos problemų, tačiau leidžia mokslininkams atrasti, kas daro įtaką žmogaus elgesiui.

- Kada žmonės būna labiausiai linkę padėti? Svarbiausia aplinkybė – pamatę, kad kažkas kitas padeda.
- Kita aplinkybė: kai jie niekur neskuba. Tie, kurie skuba, padeda rečiau. Individualūs aspektai, tokie kaip nuotaika, taip pat svarbūs.
- Esame linkę padėti tiems, kurie panašūs į mus.

Kas skatina padėti?

Aptarėme, kaip apsisprendimą padėti lemia vidinės (pavyzdžiui, kaltės jausmas ar nuotaika) ir išorinės (pavyzdžiui, socialinės normos, liudininkų skaičius, laiko stoka ar panašumas) priežastys. Dabar analizuosime padedančiojo charakterį: asmenybės bruožus bei religines vertybes.

Asmenybės bruožai

Be abejonės, Motinos Teresės tipo asmenybės išsiskiria tam tikrais bruožais. Susidūrę su panašiais atvejais vieni žmonės ateis į pagalbą, kiti – nesivargins. Tad kokie žmonės linkę padėti?

Daugelį metų socialiniai psichologai nepajėgė išskirti vienintelio asmenybės bruožo, kuris padėtų prognozuoti paslaugumą bent taip, kaip situacijos, kaltės ir nuotaikos veiksniai. Buvo pastebėtas nežymus ryšys tarp paslaugumo ir kai kurių asmenybės kintamųjų, pavyzdžiui, socialinio pritarimo poreikio. Tačiau apskritai asmenybės testais nepavykdavo išskirti padedančiųjų asmenų tipo. Žydų gelbėtojų nacizmo laikais tyrimų duomenys panašūs: nors aplinkybės turi įtakos apsisprendimui padėti, nėra jokio konkretaus altruistinės asmenybės bruožų rinkinio (Darley, 1995).

Panašią išvadą padarė konformizmo tyrinėtojai (žr. 6 skyrių). Atrodo, kad ir konformizmas labiau priklauso nuo situacijos nei nuo matuojamų asmenybės bruožų. Tačiau galbūt prisimenate iš 2 skyriaus: tai, kokie esame, veikia tą, ką darome. Nuostatos bei savybės retai leidžia prognozuoti *konkretų* veiksmą, kurį (o ne nekintantį Motinos Teresės tipo altruizmą) dažniausiai tiria altruizmo eksperimentai. Tačiau jos leidžia tiksliau prognozuoti galimą elgesį daugelyje situacijų.

„Yra ... priežasčių, dėl kurių asmenybės savybės turėtų būti palyginti nesvarbios, nustatant galimą žmonių reakciją į nelaimingą įvykį. Viena jų yra ta, kad aplinkybės labai lemia sprendimą."
Bibb Latané ir John Darley (1970, p. 115)

Asmenybės tyrinėtojai sureagavo į šią problemą. Visų pirma jie atrado *individualius* paslaugumo *skirtumus* ir parodė, kad laikui bėgant šie skirtumai išlieka, ir kad tos pačios grupės atstovai juos pastebi (Hampson, 1984; Penner, 2002; Rushton ir kiti, 1981). Kai kurie žmonės paslaugesni už kitus. Antra, šiuo metu mokslininkai bando *susisteminti* paslaugiems žmonėms būdingas *savybes*. Žmonės, kuriems būdingos teigiamos emocijos, empatija ir saviveiksmingumas, dažniausiai būna dėmesingi ir paslaugesni (Bierhoff ir kiti, 1991; Eisenberg ir kiti, 1991; Krueger ir kiti, 2001). Trečia, nuo asmenybės priklauso ir reakcija į *konkrečią situaciją* (Carlo ir kiti, 1991; Romer ir kiti, 1986; Wilson ir Petruska, 1984). Žmonės, kurių savojo elgesio tikrinimas stipriai išreikštas, atsiliepia į kitų žmonių lūkesčius ir todėl būna paslaugūs, *jei* ma-

no, kad už paslaugumą bus socialiai atlyginta (White ir Gerstein, 1987). Tie, kurie vadovaujasi vidiniais interesais ir kurių savojo elgesio tikrinimas silpnai išreikštas, į kitų žmonių nuomonę mažai kreipia dėmesio.

Šią asmens ir aplinkybių sąveiką patvirtino 172 lyginamieji (tirta beveik 50 000 žmonių) vyrų ir moterų paslaugumo tyrimai. Išanalizavusios rezultatus, Alice Eagly ir Maureen Crowley (1986) apibendrino, kad potencialiai pavojingoje situacijoje, kai nepažįstamiems žmonėms reikia pagalbos (pavyzdžiui, prakiurus automobilio padangai arba pargriuvus metro), vyrai padeda dažniau. (Eagly ir Crowley taip pat rašo, kad iš 6767 žmonių, apdovanotų Carnegie medaliu už didvyriškumą gelbstint žmones, 90 procentų yra vyrai.) Tačiau saugesnėse situacijose, pavyzdžiui, savanoriškai siūlant pagalbą eksperimentuotojui ar neįgaliems vaikams, moterys padeda šiek tiek dažniau. Taigi skirtingomis aplinkybėmis pasireiškia lyčių skirtumai. Vyrai dažniau buvo linkę rizikuoti gyvybe gelbėdami žydus, paaukoti inkstą, būti Taikos korpuso savanoriais (Becker ir Eagly, 2004). Iš tiesų, teigia Darrenas George ir jo bendradarbiai (1998), moterys į draugo ar draugės problemas reaguoja su didesne empatija ir daugiau laiko skiria pagalbai.

Religiniai įsitikinimai

Nacių povandeniniai laivai 1943 metais skandino sąjungininkų laivus greičiau nei šie statė naujus. Iš Niujorko uosto išplaukė desantinis laivas „Dorčesteris“ su 902 vyrais ir pasuko Grenlandijos link (Elliott, 1989; Kurzman, 2004; Parachin, 1992). Tarp įgulos narių buvo keturi kapelionai: metodistų pastorius George Foxas, rabinas Alexanderis Goode, katalikų kunigas Johnas Washingtonas ir reformatų pastorius Clarkas Polingas. Visų jų nerimaudami laukė namiškiai. Likus maždaug 150 mylių iki tikslo, „Dorčesteris“ pateko į nacių povandeninio laivo „U-456“ akiratį. Kai į „Dorčesterį“ pataikė torpeda, jis ėmė skęsti. Teko skubiai evakuotis. Kadangi nutrūko elektros tiekimas, lydintys laivai, nieko nežinodami apie tragediją, plaukė tamsoje. Laive įsivyravo chaosas, nes panikos apimti vyrai puolė iš triumų be gelbėjimosi liemenių ir šoko į perpildytas gelbėjimosi valtis.

Pakilę į stačiai pasvirusį denį, keturi dvasininkai ėmė kreipti žmones prie gelbėjimo valčių. Jie atidarė dėžes su gelbėjimo liemenėmis ir ėmė jas dalyti, kantriai įkalbinėdami jūreivius. Kai mičmanas Johnas Mahoney pasuko atgal į triumą pasiimti pirštinių, rabinas Goode jam pasakė: „Nesirūpink. Aš turiu dvi poras“. Tik vėliau Mahoney suprato, kad rabinas neturėjo antros poros, jis atidavė savąsias.

Atsidūręs lediniame, tepaluotame vandenyje, Williamas Bednaras išgirdo, kaip dvasininkai meldžiasi, prašydami suteikti drąsos, ir surado savyje jėgų pasiekti plaustą. Dar tebebūdamas ant denio, Frady Clarkas su pagarbia baime stebėjo, kaip dvasininkai įteikia paskutinę gelbėjimosi liemenę ir galiausiai atiduoda savąsias. Įšokęs į vandenį ir atsigręžęs atgal, Clarkas pamatė neužmirštamą reginį: keturi dvasininkai stovėjo denyje susikabinę ran-

komis ir meldėsi lotynų, hebrajų ir anglų kalbomis. Kiti vyrai netvarkingu būriu prisijungė, kai „Dorčesteris" jau grimzdo į jūrą. „Tai buvo nuostabiausia, ką kada nors mačiau ar tikiuosi pamatyti", – sakė Johnas Laddas, vienas iš 230 išsigelbėjusiųjų.

Ar dvasininkų didvyriškumas reiškia, kad tikėjimas ugdo drąsą ir jautrumą? Daugumoje pagalbos tyrimų buvo nagrinėjami spontaniški veiksmai. Nedidelė nelaimė sukelia tik šiek tiek didesnę tikinčių žmonių atsakomybę (Trimble, 1993). Mokslininkai dabar tyrinėja ir planuotą pagalbą – pavyzdžiui, nuolatinę savanoriškai teikiamą pagalbą sergantiesiems AIDS, „vyresniuosiųjų brolių" ir „vyresniųjų seserų" popamokinę pagalbą jaunesniems moksleiviams, studentų miestelių paslaugų tarnybą. Kai sąmoningai nusprendžiama teikti ilgalaikę pagalbą, religiniai įsitikinimai leidžia geriau spėti, ko galima tikėtis iš pagalbą siūlančiojo.

Remdamiesi savanorystės, pavyzdžiui, pagalbos AIDS pacientams, analize, Markas Snyderis, Allenas Omoto ir Gil Clary (Clary ir Snyder, 1993, 1995; Clary ir kiti, 1998, 1999) išskyrė šešis motyvus. Kai kurie jų susiję su atpildo tikimybe – kai norima prisijungti prie grupės, būti įvertintam, praplėsti darbo perspektyvas, sumažinti kaltės jausmą, įgyti įgūdžių ar sustiprinti savivertę. Kiti motyvai susiję su religinėmis ar bendražmogiškomis vertybėmis bei rūpesčiu kitais žmonėmis.

Studentų ir visuomenės tyrimų metu turintys religinių įsitikinimų teigė savanoriškai pagalbai (pavyzdžiui, dirbdami repetitoriais, dalyvaudami gelbėjimo komandose ir kampanijose už socialinį teisingumą) skirią daugiau valandų nei netikintys žmonės (Benson ir kiti, 1980; Hansen ir kiti, 1995; Penner, 2002). Amerikiečiai, kuriuos Gallupo tyrėjai priskyrė „stipriai įsipareigojusiųjų" kategorijai, savanoriškam darbui skyrė vidutiniškai dvi valandas per savaitę, o „neįsipareigojęs" apklausų dalyvis neskyrė nė trupučio laiko (Winseman, 2005). Vėlesnėje Gallupo apklausoje (Colasanto, 1989) paaiškėjo, kad savanoriškai labdarą ir socialines paslaugas teikė 28 procentai tų, kurie religiją laikė „nelabai svarbiu dalyku" gyvenime, ir 50 procentų tų, kurie religiją laikė „labai svarbiu dalyku". Kitos Gallupo apklausos duomenimis, 37 procentai lankančiųjų bažnyčią kartą per metus arba rečiau ir 76 procentai lankančiųjų kiekvieną savaitę susimąsto apie „pareigą vargšams" (Wuthnow, 1994).

Samo Levensono sąmojus – „prireikus duoti, kai kurie žmonės sustoja ties nieko nedavimo riba" – retai gali būti taikomas bažnyčios ir sinagogos nariams. Gallupo apklausos atskleidė, kad bažnyčios ar sinagogos nelankantys amerikiečiai teigė labdarai skiriantys 1,1 procento savo pajamų (Hodgkinson ir kiti, 1990). Reguliariai lankantieji bažnyčią buvo pustrečio karto dosnesni. Šie 24 procentai gyventojų skyrė 48 procentus visų surenkamų aukų. Kiti trys ketvirtadaliai amerikiečių įnešė likusią dalį. 1990 ir 1992 metų Gallupo ir 2001 metų Nepriklausomo sektoriaus apklausų duomenys patvirtino koreliaciją tarp religinių įsitikinimų ir filantropijos (Hodgkinson ir Weitzman, 1990, 1992).

„Religija yra filantropijos motina."

Frank Emerson Andrews, *Attitudes Toward Giving*, 1953 („Požiūriai į davimą")

Ar religinių įsitikinimų sąsajos su planuota pagalba pasireiškia ir kitokioje visuomeninių organizacijų veikloje? Robertas Putnamas (2000) išanalizavo 22 organizacijas, tarp jų – klubų pagal pomėgius, profesinių asociacijų, savipagalbos grupių ir paslaugas teikiančių klubų nacionalinės apklausos duomenis. „Būtent priklausymas religinėms grupėms, – rašo jis, – yra labiausiai susijęs su kitomis pilietinio aktyvumo formos, tokiomis kaip dalyvavimas rinkimuose, teismo prisiekusiųjų darbe, bendruomenės projektuose, kaimynško bendrabūvio reikaluose ir labdaringoje veikloje“ (p. 67).

APIBENDRINIMAS
Kas skatina padėti?

- Priešingai nei situacijos bei nuotaika, asmenybės savybės tik iš dalies nulemia paslaugumą. Tačiau nauji duomenys rodo, kad vieni žmonės yra paslaugesni už kitus, ir kad asmenybės ar lyties poveikis gali priklausyti nuo situacijos.
- Religiniai įsitikinimai leidžia prognozuoti altruizmą, pasireiškiantį ilgalaike savanoriška veikla ir dalyvavimu labdaros akcijose.

Kaip sustiprinti paslaugumą?

Ar galime veiksnius, slopinančius paslaugumą, pakeisti jį skatinančiais? O gal galima išmokyti paslaugumo pasitelkus socializaciją?

Mes, socialinių mokslų atstovai, siekiame suprasti žmonių elgesį ir ieškoti būdų jam tobulinti. Kaip tyrimų rezultatus panaudoti paslaugumui stiprinti? Vienas iš būdų skatinti altruizmą – pakeisti jį slopinančius veiksnius. Jei skubantys ir savo mintyse paskendę žmonės mažiau linkę padėti, ar galime sugalvoti būdus, kurie skatintų juos sulėtinti tempą ir atkreipti dėmesį į tai, kas vyksta šalia? Jei kitų žmonių buvimas mažina atsakomybės pojūtį, kaip galime jį padidinti?

Mažiau neapibrėžtumo, daugiau atsakomybės

Jei Latané ir Darley sprendimų medis (žr. 12.5 pav.) nurodo dilemą, su kuria susiduria stebintieji, galbūt padėjus žmonėms teisingai interpretuoti įvykį ir imtis atsakomybės, jie taptų aktyvesni. Leonardas Bickmanas ir jo bendradarbiai (1975, 1977, 1979) patikrino šią prielaidą, atlikdami seką eksperimentų, kurių esmė – reikalavimas pranešti apie nusikaltimą. Atliekant eksperimentą, prekybos centro ar knygyno pirkėjai tapdavo prekių vagystės liudininkais. Kai kurie pirkėjai matė užrašus, raginančius atkreipti dėmesį į prekių vagystes ir informuojančius, kaip apie jas pranešti, tačiau šių užrašų poveikis buvo nedidelis. Kiti liudininkai girdėjo praeivio interpretaciją: „Pažiūrėk į ją. Ji vagia. Ji įsidėjo prekę į savo rankinę.“ (Paskui praeivis pasi-

traukdavo ieškoti savo vaiko.) Treti išgirsdavo jį priduriant: „Mes matėme. Turėtume pranešti. Tai mūsų pareiga“. Abu šie komentarai paskatindavo pranešti apie nusikaltimą.

Jau nebeabejojama asmeninės įtakos galia. Robertas Fossas (1978) apklausė kelis šimtus kraujo donorų ir pastebėjo, kad naujokai, priešingai nei veteranai, dažniausiai ateidavo duoti kraujo kieno nors pakviesti. Leonardas Jasonas ir jo bendradarbiai (1984) patvirtino, kad draugų paskatinimas duoti kraujo kur kas veiksmingesnis nei plakatai ir skelbimai žiniasklaidoje. Nežodiniai raginimai taip pat gali būti veiksmingi, jei jie suasmeninami. Markas Snyderis ir jo bendradarbiai (1974; Omoto ir Snyder, 2002) pastebėjo, kad stabdantieji pakeleivingas mašinas sulaukdavo dvigubai daugiau pasiūlymų pavėžėti, jei žiūrėdavo vairuotojams tiesiai į akis, ir kad dauguma savanorių pagalbininkų AIDS pacientams į šią veiklą įsitraukė kieno nors paveikti asmeniškai. Suasmeninimas padeda žmogui pasijusti mažiau anonimišku ir labiau atsakingu. Tai žinojo pinigus iš manęs iškaulijęs sukčius.

Henry Solomonas ir Linda Solomon (1978; Solomon ir kiti, 1981) tyrinėjo anonimiškumo sumažinimo būdus. Jie pastebėjo, kad prisistatę vienas kitam – pasakę pavardę, amžių ir t. t. – žmonės dažniau padėdavo ligotam asmeniui nei anoniminiai stebėtojai. Panašiai, kai eksperimentuotoja sutikdavo kitos pirkėjos žvilgsnį ir šiltai jai nusišypsodavo prieš įeidama į liftą, pastaroji greičiau nei kitos siūlydavosi padėti, jei eksperimentuotoja ištardavo: „Po galais. Palikau savo akinius. Ar kas nors gali man pasakyti, kuriame aukšte prekiaujama skėčiais?“ Netgi po trivialaus pokalbio („Atleiskite, ar jūs ne Suzie Spear sesuo?“ „Ne“) užkalbintoji vėliau būdavo kur kas paslaugesnė.

Paslaugumas taip pat stiprėja, kai yra tikimybė ir vėl susitikti su nukentėjusiuoju bei kitais liudininkais. Naudodami laboratorijos vidaus telefoną, Jody Gotlieb ir Charlesas Carveris (1980) privertė Majamio universiteto studentus patikėti, kad jie aptarinėja universiteto gyvenimo problemas su kitais studentais. (Iš tiesų kitų diskusijos dalyvių balsai buvo įrašyti į magnetofono juostelę.) Kai tariamą diskusijos dalyvę ištiko dusulio priepuolis ir ji šaukėsi pagalbos, jai nedelsdami padėjo tie, kurie tikėjosi, jog netrukus diskusijos dalyviai susitiks akis į akį. Trumpai tariant, viskas, kas suasmenina stebėtoją – asmeninis prašymas, akių kontaktas, prisistatymas, tikėjimasis, jog teks bendrauti – didina norą padėti.

Asmeninis traktavimas verčia stebėtojus geriau suvokti save ir labiau priartėti prie altruistinių idealų. Prisiminkite iš ankstesnių skyrių, kad sužadinus savimonę, nuostatos ir veiksmai nuosekliau sutampa tiek ką nors darant prieš veidrodį, tiek ir prieš televizijos kamerą. Ir priešingai, „nuasmeninti“ žmonės jaučia mažesnę atsakomybę. Tad savimonę skatinančios aplinkybės – kortelės su pavardėmis, žinojimas, kad jus stebi ir vertina, netrikdanti tyla – taip pat turėtų skatinti paslaugumą. Tai patvirtino Shelley Duval, Virginia Duval ir Robertas Neely (1979). Prieš suteikdami galimybę Pietų Kaliforni-

jos universiteto merginoms paaukoti laiko ir pinigų vargstantiems žmonėms, tyrėjai parodė jų atvaizdus televizoriaus ekrane arba pateikė eksperimento dalyvėms užpildyti biografinio pobūdžio klausimynus. Merginos, kurių savimonė buvo sužadinta, aukojo daugiau. Panašiai ir pėstieji, kuriuos kažkas tik ką nufotografavo, dažniau padėdavo kitam pėsčiajam surinkti iškritusius popierius (Hoover ir kiti, 1983). Žmonės, kurių savimonė sužadinta, dažniau įgyvendina savo idealus.

Kaltės jausmas ir rūpinimasis savo įvaizdžiu

Jau anksčiau pastebėjome, kad jaučiantys kaltę žmonės stengiasi ją sumažinti ir susigrąžinti savivertę. Tad gal gilindami žmonių suvokimą apie nusižengimus galime sustiprinti jų norą padėti? Šitokį klausimą kėlė Richardo Katzevo (1978) vadovaujama Rydo koledžo mokslininkų grupė. Tad kai Portlendo meno muziejaus lankytojai nepaklusdavo užrašui „Prašau neliesti", eksperimentuotojas juos subardavo: „Prašome neliesti eksponatų. Jei visi juos lies, eksponatai susigadins". Panašiai, kai Portlendo zoologijos sodo lankytojai šerdavo meškas, tyrėjai kai kuriems jų padarydavo pastabą: „Nešerkite žvėrių. Argi nežinote, kad galite jiems pakenkti?" Abiem atvejais 58 procentai kaltais pasijutusių sudraustųjų netrukus pasisiūlydavo padėti kitam eksperimentuotojui, kuriam „netyčia" kas nors iškrisdavo. Šioje situacijoje padėdavo tik vienas trečdalis nesudrausmintų lankytojų. Kaltę jaučiantis žmogus – paslaugus žmogus.

Žmonės taip pat rūpinasi savo įvaizdžiu. Kai Robertas Cialdinis ir jo kolegos (1978) paprašė Arizonos valstijos studentų palydėti į zoologijos sodą vaikus nusikaltėlius, tai sutiko padaryti tik 32 procentai. Kiti studentai buvo paprašyti kur kas daugiau – įsipareigoti dvejus metus būti nusikaltusių vaikų konsultantais. Sulaukęs atsisakymo padėti – **„užtrenktų prieš nosį durų"**, – prašantysis pateikė kitą prašymą – palydėti vaikus į zoologijos sodą: „Na, jei nenorite šito, tai gal padarytumėte bent tiek?" Pritaikius šį metodą, padėti sutiko dvigubai daugiau – 56 procentai.

užtrenktų prieš nosį durų metodas
(*door-in-the-face technique*)
Nuolaidos gavimo strategija. Kai kas nors iš pradžių atsisako patenkinti didelį prašymą (užtrenkia duris prieš nosį), prašantis pareiškia labiau pagrįstą pageidavimą.

Cialdinis ir Davidas Schroederis (1976) siūlo dar vieną praktišką būdą sužadinti rūpinimąsi savivaizdžiu: paprašykite tokios mažos aukos, kad sunku būtų atsisakyti nepasijutus šykštuoliu. Tai jie suprato, susidūrę su visuomeninio judėjimo „Jungtinis kelias" agitatore. Kai agitatorė prašė Cialdinio paaukoti jų organizacijos veiklai, šis delsė tol, kol agitatorė neištarė magiškos formulės, sugriovusios visus kontrargumentus: „Net ir vienas centas bus naudingas". „Mane subtiliai prikalbino, – prisiminė Cialdinis. – Ir mūsų bendravimui buvo būdinga dar viena įdomi savybė. Kai nustojau kosėti (aš iš tiesų užspringau, bandydamas atsisakyti), daviau ne vieną centą, kurį minėjo agitatorė, bet tokią sumą, kurią paprastai duodu teisėtiems labdaros rinkėjams. Ji man padėkojo, nekaltai nusišypsojo ir nukeliavo toliau."

Ar Cialdinio reakcija nebūdinga? Kad tai išsiaiškintų, jis ir Schroederis paprašė aukų rinkėją kreiptis į priemiesčio gyventojus. Kai agentas sakyda-

vo: „Aš renku pinigus Amerikos vėžio draugijai", 29 procentai gyventojų vidutiniškai paaukodavo po 1,44 dolerio. Kai agentas pridurdavo: „Net ir vienas centas bus naudingas", – 50 procentų gyventojų vidutiniškai paaukodavo po 1,54 dolerio. Pakartojęs šį eksperimentą, Jamesas Weyantas (1984) gavo panašius rezultatus: frazė „net ir vienas centas bus naudingas" aukojančiųjų skaičių padidino nuo 39 iki 57 procentų. O kai Amerikos vėžio draugija paštu kreipėsi į 6000 žmonių prašydama paaukoti, tie, kurių buvo prašoma mažų sumų, aukojo noriau nei tie, kurių buvo prašoma didesnių sumų – ir iš jų vidutiniškai buvo surinkta ne mažiau (Weyant ir Smith, 1987). Kreipiantis į ankstesnius aukotojus, į didesnius protingus pageidavimus būna atsakoma didesnėmis aukomis (Doob ir McLaughlin, 1989). Tačiau einant į namus rinkti aukų daugiau surenkama, kai prašoma mažesnių aukų, kurių neduoti nepatogu, o ir savo kaip altruisto įvaizdį galima išsaugoti.

Pavadinus žmogų paslaugiu taip pat gerinamas jo kaip nesavanaudžio savivaizdis. Kai Konektikuto valstijos moterys aukojo labdarai, Robertas Krautas kai kurioms jų sakė: „Jūs esate dosni". Po dviejų savaičių šios moterys noriau nei nepavadintos dosniomis aukojo kitai labdaringai organizacijai.

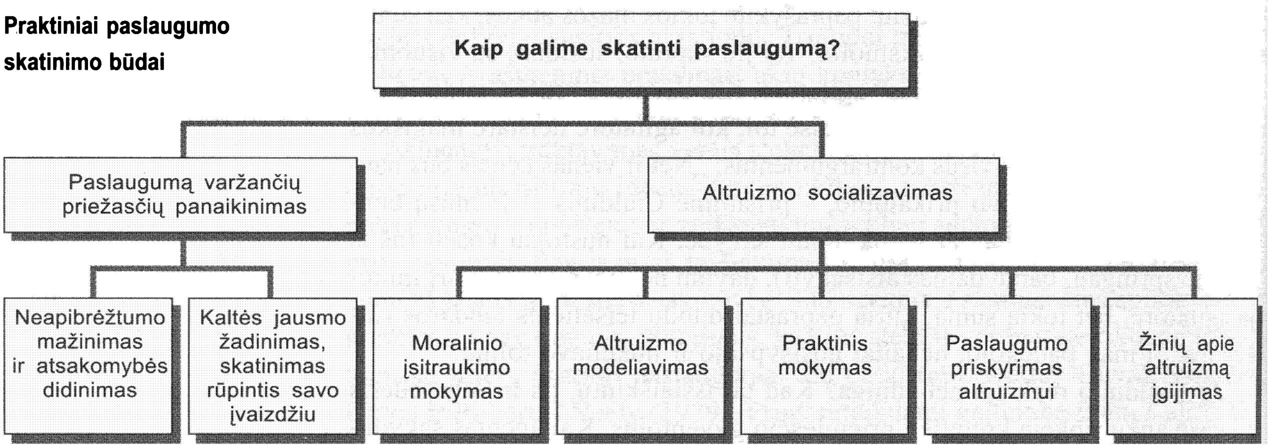
Altruizmo socializavimas

Jei altruizmo galima išmokti, kaip galėtume jį socializuoti? Yra penki būdai (žr. 12.11 pav.).

Moralinio įsitraukimo ugdymas

Žydų gelbėtojus nacistinėje Europoje, Amerikos judėjimo prieš vergiją lyderius ir gydytojus misionierius siejo mažiausiai vienas bendras bruožas: į savo ratą, kuriame galiojo jų moralinės vertybės bei teisingumo taisyklės, jie įtraukdavo kitokius negu jie žmones. Juos galima vadinti *moraliai įtraukiančiais.* Apie tai byloja viena gelbėtoja, kuri apsimetė esanti nėščia, siek-

12.11 PAVEIKSLAS
Praktiniai paslaugumo skatinimo būdai



dama apsaugoti nėščią pasislėpusią žydę – šitaip įtraukdama netrukus gimsiantį kūdikį į savo asmeninį tapatumo ratą (Fogelman, 1994).

Moralinė atskirtis – tam tikrų žmonių (ir gyvūnų) išstūmimas iš savojo moralinio rūpesčio rato – veikia priešingai. Moralinė atskirtis pateisina visokeriopą skriaudą, pradedant diskriminavimu ir baigiant genocidu (Opotow, 1990; Staub, spaudoje; Tyler ir Lind, 1990). Tų, kuriuos mes laikome nevertais, taip pat gyvūnų, kurie yra už mūsų rūpesčio rato, išnaudojimas arba žiaurus elgesys su jais tampa priimtini, netgi tinkami. Naciai pašalino žydus iš savo moralinės bendruomenės. Bet kuris žmogus, prisidedantis prie pavergimo, mirties būrių ar kankinimų, praktikuoja panašią atskirtį. Moraliniu atskyrimu sunkiau kaltinti tuos, kurie savo rūpestį, dėmesį ir finansinę paramą skiria „saviems žmonėms" (pavyzdžiui, vaikui), tačiau atsiriboja nuo kitų.

moralinė atskirtis (*moral exclusion*) Nuostata, kad tam tikri žmonės ar grupės yra už ribos, kur galioja asmeninės moralinės vertybės ir teisingumo taisyklės. Moralinis įtraukimas reiškia, kad kiti žmonės yra įtraukiami į savąjį moralinio rūpesčio ratą.

Tai paaiškina ir visuomenės empatijos nebuvimą karo atneštiems nuostoliams. Žuvę kare paprastai yra „mūsų žuvusieji". Pavyzdžiui, dauguma amerikiečių žino, kad Vietnamo kare žuvo apie 58 000 Amerikos piliečių (visos 58 248 pavardės įrašytos Vietnamo karo memoriale). Tačiau nedaug amerikiečių žino, kad šiame kare žuvo ir apie 2 milijonus vietnamiečių. Irako karo metu amerikiečių kareivių mirtys kelia daug didesnį susirūpinimą negu informacija apie irakiečius, kurių žūva keletą kartų daugiau.

Todėl pirmasis žingsnis altruizmo socializavimo link yra atsižvelgimas į šališkumą vidinei grupei, skatinantį palankumą giminaičiams bei savo genčiai, plečiant ratą žmonių, kurių gerovė mums turėtų rūpėti. Danielis Batsonas (1983) atkreipia dėmesį į religinę praktiką. Religijos išplečia giminystės sąvokos turinį, ragindamos „broliškai ir seseriškai" mylėti visus „Dievo vaikus", nes visi esame „viena šeima". Jei visi esame vienos šeimos nariai, kiekvienas gali turėti mums moralinių pretenzijų. Riba tarp „mūsų" ir „jų" išsitrina. Taip pat naudinga raginti privilegijuotus žmones pasijusti kito kailyje (Batson ir kiti, 2003). Kad „su kitais elgtumeis taip, kaip norėtum, kad jie elgtųsi su tavimi", reikia perimti kito žmogaus požiūrį.

„Žmoniją mes laikome savo šeima."

Pasaulio religijų parlamentas, *Towards a Global Ethic*, 1993 („Pasaulinės etikos link")

Altruizmo modeliavimas

Anksčiau atkreipėme dėmesį, kad matydami, kaip kiti nekreipia dėmesio, ir patys neskubame padėti. Tie, kuriuos augino ypač griežtai baudžiantys tėvai – dauguma nepilnamečių teisės pažeidėjų ir nepataisomų nusikaltėlių, – turi kur kas mažiau empatijos bei rūpestingumo kitų atžvilgiu.

Matydami kitus padedant arba apie tai perskaitę, tampame paslaugesni. Robertas Cialdinis ir jo bendradarbiai (2003) pastebėjo, jog geriau *ne* viešinti nesuvaldomo mokesčių vengimo, šiukšlinimo ir paauglių girtavimo atvejus, o pabrėžti ir kaip normą apibrėžti visuotinį žmonių sąmoningumą, švaros laikymąsi bei abstinenciją. Vieno eksperimento metu jie paprašė Suakmenėjusių medžių nacionalinio parko lankytojų neliesti ant takų gulinčios suakmenėjusios medienos. Kai kuriems taip pat buvo pasakyta: „Ankstesni lankytojai pasiimdavo suakmenėjusių medžių šakų". Kiti, kuriems buvo pa-

sakyta, jog „ankstesni lankytojai nieko nelietė“, nes norėjo, kad parkas būtų išsaugotas, kur kas rečiau pasiimdavo ant tako gulinčius eksponatus. Galbūt ir dosnumą galima išugdyti, paprasčiausiai į mokesčių formas įtraukiant papildomą eilutę, kurioje reikėtų nurodyti – ir šitaip būtų galima apie jas sužinoti – kiek procentų metinių pajamų sudaro paaukotos sumos (Ayres ir Nalebuff, 2003). Žmonės kartais aptarinėja arbatpinigių dydį, kurį aiškiai apibrėžia atitinkamos taisyklės, tačiau nežino, kokią savo pajamų dalį skyrė labdarai.

Kokia didelė pavyzdžio galia, įtikinamai įrodė Europos krikščionių šeimos, rizikavusios savo gyvybe XX a. ketvirtajame–penktajame dešimtmečiuose gelbėdamos žydus, bei šeštojo dešimtmečio piliečių teisių judėjimo aktyvistai. Abiem atvejais šių išskirtinių altruistų santykiai su bent vienu iš tėvų buvo šilti ir artimi, šis tėvas taip pat buvo tvirtas „moralistas“ arba pasišventęs humanistiniams tikslams (London, 1970; Oliner ir Oliner, 1988; Rosenhan, 1970). Jų šeimos, draugai ir bažnyčia išmokė padėti ir rūpintis kitais. Ši „orientacija į prosocialias vertybes“ padėjo jiems įtraukti į savo rūpesčio zoną kitus žmones ir jaustis atsakingiems už kitų žmonių gerovę, pastebi Ervinas Staubas (1989, 1991, 1992).

Staubas (1999) prisimena: „būdamas žydų kilmės vaikas, Budapešte aš išgyvenau holokaustą ir nacistinės Vokietijos bei jos sąjungininkų vykdomą daugumos Europos žydų naikinimą. Mane išgelbėjo krikščionė moteris, kuri daug kartų rizikavo gyvybe, kad padėtų man bei mūsų šeimai, ir Raoulis Wallenbergas, švedas, atvykęs į Budapeštą ir, apsiginklavęs drąsa, išmintimi ir visišku pasišventimu, išgelbėjęs dešimčių tūkstančių žydų, kurių laukė dujų kameros, gyvybes. Šie du didvyriai nebuvo pasyvūs stebėtojai, ir mano darbas – tai būdas netapti tokiu.“ (Žr. „Atkreipkime dėmesį. Žydų gelbėtojų poelgiai ir nuostatos.“)

Ar per televiziją rodomi teigiami pavyzdžiai skatina paslaugumą panašiai kaip agresyvių scenų vaizdavimas skatina agresyvumą? Iš tiesų prosocialūs per televiziją rodomi pavyzdžiai turi netgi didesnę įtaką nei asocialūs. Susan Hearold (1986) statistiškai sujungė 108 prosocialių programų palyginimus su neutraliomis. Ji pastebėjo, kad vidutiniškai „žiūrovas, žiūrėdamas prosocialias, o ne neutralias programas, būdavo [bent jau laikinai] perkeltas nuo 50-osios iki 74-osios prosocialios elgsenos – dažniausiai altruizmo – procentilės.“

„Vaikai gali išmokti altruizmo, draugiškumo ir susitvardymo žiūrėdami televizijos laidas, pateikiančias tokio elgesio pavyzdžius.“
Nacionalinis psichikos sveikatos institutas, *Television and Behavior*, 1982 („Televizija ir elgsena“)

Vieno tokio tyrimo metu mokslininkės Lynette Friedrich ir Aletha Stein (1973; Stein ir Friedrich, 1972) keturias savaites kasdien rodė ikimokyklinio amžiaus vaikams televizijos serialo „Pono Rodžerso kaimynai“ epizodus, kurie buvo įtraukti į jų ugdymo programą. (Serialo „Pono Rodžerso kaimynai“ tikslas – skatinti vaikų socialinę ir emocinę raidą.) Per tą laiką vaikai iš žemesnio išsilavinimo šeimų tapo atidesni, paslaugesni ir aiškiau reiškė savo jausmus. Vėliau atlikus tyrimą paaiškėjo, kad tie darželinukai, kurie žiūrėjo keturias „Pono Rodžerso“ serijas, ir atlikdami testo užduotis, ir žaisda-

atkreipkime dėmesį

Žydų gelbėtojų poelgiai ir nuostatos

Gėris, kaip ir blogis, neatsiranda vienu ypu. Žydų gelbėtojai nežydai dažnai pradėdavo nuo nedidelio įsipareigojimo – dieną ar dvi ką nors paslėpti. Žengę vieną žingsnį, jie pasijusdavo esą kitokie – žmonės, kurie teikia pagalbą. Tada jie įsijungdavo intensyviau. Ėmęs valdyti iš žydų savininkų konfiskuotą fabriką, Oskaras Schindleris pradėjo nuo smulkių paslaugų savo darbininkams žydams, kurie jam uždirbo gražų pelną. Palaipsniui jis ėmė vis labiau rizikuoti, kad juos apgintų. Schindleris gavo leidimą greta fabriko įkurti darbininkų bendrabučius. Jis išgelbėjo atskirtas šeimas ir vėl į krūvą suvedė artimuosius. Kai ėmė artintis rusai, Schindleris išgelbėjo apie 1200 žydų, savo gimtajame mieste įsteigdamas fiktyvų fabriką ir įdarbindamas jame daugelį „kvalifikuotų darbininkų“.

Kiti, tokie kaip Raoulis Wallenbergas, pradėjo nuo to, kad atsiliepė į asmeninį pagalbos prašymą, ir baigė daugelį kartų rizikuodami savo gyvybe. Wallenbergas tapo Švedijos ambasadoriumi Vengrijoje, kur išgelbėjo dešimtis tūkstančių žydų, apsaugodamas juos nuo sunaikinimo Aušvico koncentracijos stovykloje. Vienas iš gavusių jį išgelbėjusius asmens dokumentus buvo šešiametis Ervinas Staubas, dabar Masačiusetso universiteto socialinės psichologijos specialistas, kurio patyrimas paskatino jį pašvęsti savo gyvenimą tam, kad suprastų, kodėl vieni žmonės kuria blogį, kiti pasyviai stebi, o treti – padeda.



Miunchenas. 1948. Oskaras Schindleris su keletu per Antrąjį pasaulinį karą jo išgelbėtų žydų.

Šaltinis: Rappoport ir Kren, 1993.

mi su lėlėmis išreikšdavo jų prosocialų turinį (Friedrich ir Stein, 1975; taip pat Coates ir kiti, 1976).

Praktinis mokymasis

Ervinas Staubas (2005) parodė, kad kaip negatyvus elgesys formuoja negatyvias nuostatas, taip ir pagalba didina jos tikimybę ateityje. Vaikai ir suaugusieji mokosi veikdami. Staubas ir jo studentai atliko keletą tyrimų su dvylikamečiais vaikais. Paaiškėjo, kad vaikai, paskatinti pagaminti žaisliukų ligoninėje gulintiems vaikams ar meno mokytojai, tapo paslaugesni. Taip atsitiko ir su tais vaikais, kurie jaunesniuosius mokė dėlioti dėliones ar naudotis pirmosios pagalbos priemonėmis.

Staubas pastebi, kad vaikai išsiugdo su paslaugumu susijusias vertybes, įsitikinimus ir įgūdžius. Pagalbos teikimas padeda jiems patenkinti teigiamo savivaizdžio poreikius. Platesniu mastu „paslaugumo mokymas“ ir savanoriškos veiklos programos, įtrauktos į mokyklų programas, didina tiki-

mybę, kad suaugę jie bus visuomeniškesni, aktyvesni, socialiai atsakingi ir lyderiaujantys (Andersen, 1998; Putnam, 2000). Nuostatos yra elgesio padarinys. Pagalbos teikimas stiprina supratimą, kad esi rūpestingas ir paslaugus, o tai savo ruožtu skatina būti paslaugiu.

Paslaugumo priskyrimas altruistiniams motyvams

per didelio pateisinimo efektas (*overjustification effect*) Vidinės motyvacijos slopinimas, paperkant žmones, kad jie darytų tai, ką jau ir taip daro; tada jie savo veiksmus gali laikyti išoriškai kontroliuojamais, o ne savaime patraukliais.

Kitas altruizmo socializacijos būdas pagrįstas tuo, kas 4 skyriuje buvo pavadinta **per didelio pateisinimo efektu**: kai veiksmo pateisinimas yra labiau nei pakankamas, žmogus šį veiksmą gali priskirti išorinei paskatai, o ne vidiniam motyvui. Tad atlygindami žmonėms už tai, ką jie jau ir taip daro, slopiname jų vidinę motyvaciją. Šį principą galime suformuluoti ir teigiamai: esant tik pakankamam motyvui gerai dirbti (kai tai įmanoma, atpratindami žmones nuo papirkinėjimų ir grasinimų), galime juos skatinti taip pat elgtis savo pačių iniciatyva.

Danielis Batsonas ir jo bendradarbiai (1978, 1979) pritaikė per didelio pateisinimo efektą. Keletas eksperimentų, kuriuose dalyvavo Kanzaso universiteto studentai, patvirtino, kad dažniausiai altruistiškais pasijuntama sutikus padėti už ačiū, arba kai nebūdavo jaučiamas socialinis spaudimas. Jei už paslaugą buvo siūlomas atlygis arba jei būdavo jaučiamas socialinis spaudimas, padėjusieji nesijautė esą altruistai.

Kito eksperimento metu mokslininkai įtikino studentus, kad padėti juos privertė jų klusnumas („Manau, jog tiesiog neturime iš ko rinktis") arba užuojauta („Šiam vyrukui iš tiesų reikia padėti"). Vėliau, paprašyti savanoriškai pagelbėti vietinei paslaugų agentūrai, sutiko 25 procentai studentų, įtikėjusių, jog ankstesnis jų paslaugumas buvo paprasčiausias klusnumas, ir 60 procentų tų, kurie buvo paskatinti laikyti save užjaučiančiais. Kokia išvada peršasi? Kai žmonės savęs klausia, „kodėl aš padedu", geriausia, jei aplinkybės leidžia jiems atsakyti: „Todėl, kad pagalba buvo reikalinga, o aš esu dėmesingas, dosnus ir paslaugus žmogus".

Nors atpildas, atlikdamas kontroliuojančio papirkimo funkciją, slopina vidinę motyvaciją, komplimentas, kurio nesitikima, gali paskatinti žmones pasijusti kompetentingais ir vertingais. Jei į studentą Džo bus kreipiamasi žodžiais: „Jei nustosi bijoti ir duosi kraujo, mūsų draugija gaus prizą už tai, kad daugiausia paaukojo kraujo", jis nelabai norės savo donorystę susieti su altruizmu. Jei Džoslin bus pamalonintą žodžiais: „Nuostabu, kad būdama tokia užimta nusprendei surasti valandėlę ir duoti kraujo", ji tikriausiai susikurs savęs kaip altruistės savivaizdį ir kitą kartą vėl dalyvaus akcijoje (Piliavin ir kiti, 1982; Thomas ir Batson, 1981; Thomas ir kiti, 1981).

Siekiant daugiau žmonių nuteikti pagalbai tokiose situacijose, kuriose dažniausiai nepadedama, pravartu sužadinti pareigos jausmą, kuris skatintų paslaugumą. Delia Cioffi ir Randy Garneris (1998) pastebėjo, kad maždaug tik 5 procentai studentų, elektroniniu paštu gavę pranešimus apie po savaitės studentų miestelyje vyksiančią kraujo donorystės kampaniją, davė kraujo. Ki-

tos studentų grupės tyrėjai paprašė, kad jei jie „mano, jog galbūt duos kraujo“, į žinutę atsakytų „taip“. „Taip“ atsakė 29 procentai, kraujo davė – 8 procentai. O trečioji grupė buvo paprašyta atsakyti „ne“, jei jie neketina dalyvauti akcijoje. Neatsiliepė 71 procentas tiriamųjų, leisdami suprasti, kad galbūt duosią kraujo. Įsivaizduokite, jog priklausate šiai trečiai grupei. Ar jūs nuspręstumėte neatsakyti žodeliu „ne“, kadangi jaučiatės *esą* dėmesingi ir, tikėtina, duosite kraujo? Ir galbūt dėl šios priežasties jus būtų lengviau patraukti plakatais bei agitaciniais lapeliais? Matyt, būtent šitaip ir atsitiko, nes 12 procentų šios grupės studentų – net dvigubai daugiau nei įprasta – atėjo duoti kraujo.

Tikėjimas žmonių paslaugumu tikriausiai turėjo įtakos, kai Vroclavo (Lenkija) gatvėse Dariuszas Dolinskis (2000) stabdė praeivius klausdamas, kaip nueiti į nesamą Zubrickio gatvę arba kaip surasti neįskaitomą adresą. Visi sustabdytieji nesėkmingai bandė padėti. Iš jų du trečdaliai (dvigubai daugiau nei likusiųjų) pagelbėjo kitam žmogui, kai šis maždaug už 100 metrų paprašydavo penketą minučių pasaugoti sunkų krepšį arba dviratį.

Žinių apie altruizmą įgijimas

Mokslininkai surado dar vieną būdą altruizmui stiprinti, ir jis taps maloniu baigiamuoju šio skyriaus akcentu. Kai kurie specialistai nerimauja, kad socialinės psichologijos žinios gali pakeisti žmonių elgseną, ir šitaip tapti nevalidžios (Gergen, 1982). Ar žinojimas, kas slopina altruizmą, sumažins jį skatinančių veiksnių įtaka? Kartais toks „informavimas“ yra ne problema, o tikslas.

Arthuro Beamano ir jo bendradarbių (1978) atlikti eksperimentai su Montanos universiteto studentais parodė, jog supratę, kodėl kitų akivaizdoje mažėja noras padėti, žmonės ima keistis teigiama – paslaugumo – linkme. Kai kuriems studentams per paskaitą mokslininkai paaiškino, kaip liudininkų neveiklumas gali paveikti nelaimingo įvykio interpretavimą ir atsakomybės jausmą. Kiti studentai išklausė arba kitą paskaitą, arba neišklausė jokios. Po dviejų savaičių kito eksperimento, atlikto kitoje vietoje dalyviai (kartu su niekaip nereaguojančiu eksperimentuotojo padėjėju) turėjo eiti arba pro pargriuvusį, arba pro dviračio prispaustą žmogų. Padėti sustojo tik ketvirtadalis tų, kurie nebuvo girdėję jokios paskaitos, ir dvigubai daugiau „informuotųjų“.

Perskaitę šį skyrių jūs turbūt irgi kai kuo pasikeitėte. O gal žinojimas, kas veikia reakcijas, nekeičia jūsų nuostatų ir poelgių?

APIBENDRINIMAS
Kaip sustiprinti paslaugumą?

Moksliniai duomenys perša išvadą, kad paslaugumą galima stiprinti trimis būdais.

- Pirma, galime keisti veiksnius, slopinančius paslaugumą, ir galime pasistengti sumažinti nelaimingo įvykio neapibrėžtumą, apeliuodami į žmogų asmeniškai bei stiprindami atsakomybės jausmą.

- Antra, galime taikyti nuobaudas ar „užtrenktų prieš nosį durų" metodą, kad priverstume pajusti kaltę ar susirūpinti savivaizdžiu.
- Trečia, galime mokyti altruizmo. Televizijos laidose vaizduojamų prosocialių pavyzdžių tyrimas byloja apie žiniasklaidos galią mokant teigiamos elgsenos. Matydami, kaip suaugusieji padeda vieni kitiems, vaikai patys būna linkę atitnkamai elgtis. Jei norime išugdyti žmonėse altruizmą, privalome prisiminti per didelio pateisinimo efektą: priverstinai darant gerą darbą, meilė jam sumažėja. Jei žmonėms pateikiame pakankamą motyvą apsispręsti padaryti gerą darbą, jie savo poelgį aiškins savo altruizmu ir todėl bus labiau linkę padėti. Įgiję žinių apie altruizmą – kaip jūs dabar – žmonės taip pat gali geriau suprasti ir tinkamiau reaguoti į kitų poreikius.

PS *Post scriptum*: socialinės psichologijos žinių taikymas gyvenime

Tie iš mūsų, kurie tiria, dėsto ir rašo apie socialinę psichologiją, tai daro tikėdami, jog šis darbas yra svarbus, kad nagrinėja žmonijai svarbius reiškinius. Tad studijuodami socialinę psichologiją galime praplėsti savo mąstymą ir gyventi bei veikti geriau suvokdami aplinką ir jautriau reaguodami į kitus žmones. Bent jau mes šitaip manome.

Tad mums būna labai malonu, kai esami ar buvę studentai patvirtina šias mūsų prielaidas pasakojimais apie tai, kaip jie socialinės psichologijos teoriją susiejo su gyvenimu. Baigiant rašyti paskutinę pastraipą, pas mane užsuko buvusi studentė, šiuo metu gyvenanti Vašingtone. Ji užsiminė, kad neseniai buvo atsidūrusi pėsčiųjų sraute, plaukiančiame pro be sąmonės ant šaligatvio gulintį vyrą. „Prisiminiau socialinės psichologijos kursą ir pasakojimus, kodėl tokiose situacijose žmonės nepadeda. Tada pagalvojau: jei aš taip pat praeisiu pro šalį, tai kas jam padės?" Moteris paskambino pagalbos telefonu ir kartu su nukentėjusiuoju bei kitais prie jos prisijungusiais praeiviais laukė, kol atvyks pagalba.

13 Konfliktai ir jų sprendimas

„Jei norite taikos, siekite teisingumo."
Popiežius Paulius VI

Daugelio šalių lyderiai įvairiausiomis kalbomis kalba vienodai, maždaug šitaip: „Mūsų šalies ketinimai visiškai taikūs. Tačiau mes žinome, jog yra kitų šalių, kurios savo naujais ginklais kelia mums grėsmę. Todėl privalome apsiginti nuo galimų išpuolių. Šitaip elgdamiesi mes apginsime savo gyvenimo būdą ir išsaugosime taiką." (Richardson, 1960). Beveik kiekviena šalis tvirtina, kad jai rūpi tik taika, tačiau nepasitikėdama kitomis šalimis ginkluojasi saugumo sumetimais. Dėl to pasaulyje ginklams ir kariuomenei kasdien išleidžiama 2 milijardai dolerių, o tuo tarpu šimtai milijonų žmonių miršta dėl blogos mitybos ir ligų.

konfliktas
(*conflict*)
Numanomas veiksmų ar tikslų nesuderinamumas.

Šitokio **konflikto** (numanomo veiksmų ar tikslų nesuderinamumo) elementai panašūs visuose lygmenyse, nuo ginklavimosi varžybų sukeliamo konflikto, religinių grupuočių diskusijų apie doktriną iki korporacijų vadovų nesutarimų su darbininkais dėl atlyginimų ir iki šeimyninių vaidų. Nesvarbu, ar jų požiūris teisingas, ar ne, konfliktuojantys žmonės jaučia, kad vienai pusei laimėjus, kita – pralaimės. „Mes norime taikos ir saugumo." „Mes taip pat, tačiau jūs mums grasinate." „Noriu, kad išjungtum muziką." „O aš noriu jos klausytis." „Mes norime didesnio atlyginimo." „Mes neturime galimybių jo padidinti." Kartais atsitinka, kad pralaimi visi. Pavyzdžiui, JAV nacionalinės ledo ritulio lygos žaidėjams ir klubų savininkams nesusitarus dėl didžiausio galimo atlyginimo buvo atšauktas 2005 metų sezonas.

Nekonfliktiški asmeniniai ar kolektyviniai santykiai būtų nuobodūs. Konfliktas reiškia aktyvumą, įsipareigojimą ir prisirišimą. Jei konfliktas suprantamas ir pripažįstamas, jis gali padėti nutraukti išnaudojimą, atnaujinti ir pagerinti žmonių santykius. Vengiantys konfliktų retai kada atkreipia dėmesį į savo problemas ir jas išsprendžia.

taika
(*peace*)
Mažo priešiškumo ir agresyvumo aplinkybės, kai plėtojami abipusiai naudingi santykiai.

Taika, pačia teigiamiausia prasme, yra daugiau nei atviro konflikto gniaužimas, daugiau nei įtempta, trapi, paviršinė ramybė. Taika – kūrybingai valdomo konflikto rezultatas. Ji pasiekiama tada, kai šalys suderina savo nuomonių skirtumus ir randa bendrą vidurkį. „Mes pasiekėme, kad būtų padidinti atlyginimai. Jūs pasiekėte, kad padidėtų pelnas. Dabar mes padedame vieni kitiems siekti organizacijos tikslų." Royce Anderson (2004) mano, kad taika – „tai aplinkybės, kuriomis individai, šeimos, grupės, bendruomenės ir (ar) tautos patiria mažiau smurto ir harmoningai tarpusavyje bendrauja".

Šiame skyriuje kalbėsime apie konfliktą ir sutaikinimą, keldami klausimus, kokie veiksniai sukelia ir gilina konfliktą, o kokie padeda palaikyti taiką:

- Kokios socialinės situacijos skatina konfliktą?
- Kaip klaidingas suvokimas kursto konfliktą?
- Ar kontaktai su priešiška puse mažina konfliktą?

- Kada bendradarbiavimas, bendravimas ir tarpininkavimas padeda susitaikyti?

Kas sukelia konfliktą?

Socialinių psichologinių tyrimų metu buvo nustatyti keli konflikto veiksniai. Stebina (ir kartu palengvina mūsų uždavinį) tai, kad šie veiksniai pasireiškia visuose socialinio konflikto lygmenyse, neišskiriant nei tarptautinių, nei grupinių, nei asmeninių konfliktų.

Socialinės dilemos

Kai kurios didžiausią grėsmę žmonijos ateičiai keliančios problemos – branduolinis ginklas, pasaulinis klimato atšilimas, gyventojų perteklius, gamtinių išteklių mažėjimas – atsiranda tada, kai šalys siekia savanaudiškų interesų. Ironiška, bet šitaip jos kenkia pačios sau. „Brangūs taršos mažinimo įrengimai pareikalautų daug lėšų. Be to, pati mūsų sukelta tarša – trivialus dalykas.“ Daugelio argumentai panašūs, ir dėl to oras bei vanduo yra užteršti.

Kai kuriose šalyse, tėvų manymu, naudinga turėti daug vaikų, nes jie padės šeimos ūkyje ir globos senatvėje. Tačiau kai daugiavaikių šeimų yra daug keliose kartose iš eilės, atsiranda kolektyvinis niokojimas dėl gyventojų pertekliaus. Individualiai naudingas pasirinkimas nuskriaudžia visuomenę. Tad prieš mus iškyla dilema: kaip asmeninius interesus suderinti su visuomenės gerove?

Siekdami iliustruoti ir panagrinėti šią problemą, socialiniai psichologai atliko laboratorinius eksperimentus ir atskleidė daugelio socialinių konfliktų esmę. „Socialiniai psichogai, tyrinėjantys konfliktą, patiria panašią situaciją kaip astronomai, – pastebėjo konfliktų tyrinėtojas Mortonas Deutschas (1999). – Mes negalime atlikti didelio masto socialinių eksperimentų, tačiau galime nustatyti konceptualius panašumą tarp didelio ir mažo masto įvykių, kaip astronomai nustatė panašumus tarp planetų ir Niutono obuolio. Štai kodėl laboratorinių eksperimentų žaidimai gali pagilinti supratimą apie karą, taiką ir socialinį teisingumą.“

Panagrinėkime du laboratorinius **socialinių spąstų** eksperimentus: kalinio dilemą ir bendrų išteklių tragediją.

socialiniai spąstai (*social trap*) Situacija, kurioje konfliktuojančios pusės, siekdamos asmeninių interesų, elgiasi abipusiai žalingai. Pavyzdžiai galėtų būti kalinio dilema ir bendrų išteklių tragedija.

Kalinio dilema

Viena dilema kyla iš istorijos apie du įtariamuosius, kuriuos atskirai tardo apygardos prokuroras (Rapoport, 1960). Jie nusikalto kartu, tačiau apygardos prokuroro turimi įkalčiai leidžia apkaltinti juos įvykdžius tik mažesnį nusikaltimą. Tad jis sukuria situacijas, skatinančias kiekvieną iš jų prisipažinti asmeniškai:

- Jei kalinys A prisipažins, o kalinys B – ne, apygardos prokuroras atleis A nuo bausmės ir jo prisipažinimą panaudos apkaltinti B (ir atvirkščiai, jei B prisipažins, o A – ne).
- Jei prisipažins abu, jiems bus skirta vidutinio griežtumo bausmė.
- Jei neprisipažins nė vienas, abu bus nubausti švelniau.

13.1 paveiksle parodyta matrica, kurioje apibendrintos šios galimybės. Ar jūs, turėdami tokį pasirinkimą, prisipažintumėte, jei prieš prisipažindami neturėtumėte galimybės pasikalbėti su kitu kaltinamuoju?

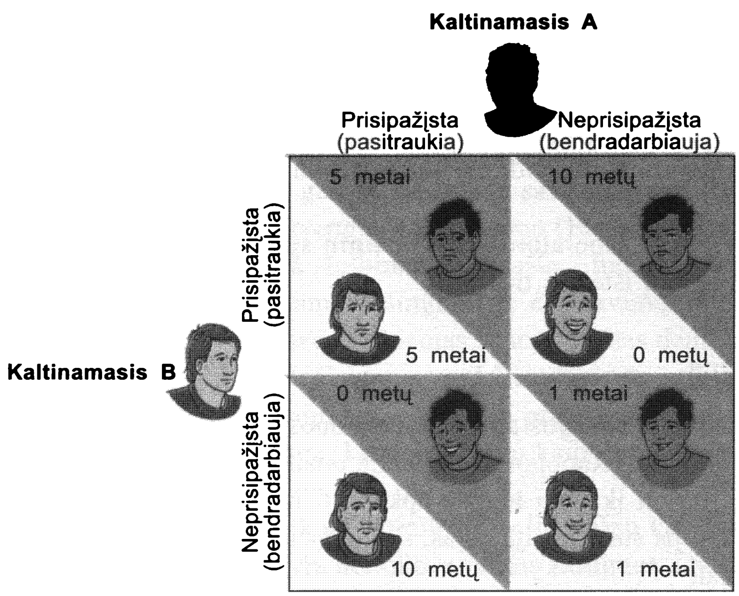
Siekdami sumažinti galimą bausmę dauguma prisipažintų, nepaisydami to, kad prisipažinę abu gaus griežtesnes bausmes nei tuo atveju, kai abu *neprisipažintų*. Atkreipkite dėmesį į tai, kad, nepriklausomai nuo antrojo kaltinamojo sprendimo, kiekvienam iš jų yra geriau prisipažinti. Jei antrasis irgi prisipažįsta, pirmasis gauna ne griežtą, o vidutinio griežtumo bausmę. Jei antras įtariamasis neprisipažįsta, pirmasis paleidžiamas į laisvę.

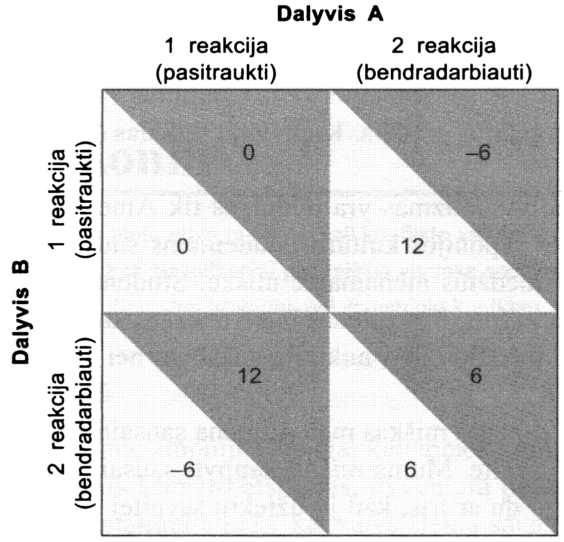
Maždaug 2000 tyrimų (Dawes, 1991) dalyvavę įvairių universitetų studentai susidūrė su kaltinamiesiems iškilusia būtinybe rinktis prisipažinti (pasitraukti) ar bendradarbiauti, tiesa, „rizikuodami" ne laisve, o žetonais, pinigais ar taškais už studijuojamą kursą. Kaip parodyta 13.2 paveiksle, priimdamas bet kurį sprendimą asmuo yra linkęs pasitraukti (nes pasinaudoja kito žmogaus bendradarbiavimu arba apsisaugo nuo išnaudojimo). Tačiau – ir čia iškyla kliūtis – nebendradarbiaudamos abi pusės pasiekia blogesnį rezultatą nei pasitikėdamos ir gaudamos naudos abi. Ši dilema dažnai atveda į nemalonią padėtį, kai abi pusės supranta, jog *galėtų* turėti naudos, tačiau nesugebėdamos bendrauti ir nepasitikėdamos viena kita, „įstringa" nebendradarbiavimo situacijoje.

13.1 PAVEIKSLAS

Klasikinė kalinio dilema

Kiekviename langelyje skaičius virš įstrižainės yra kaltinamojo A rezultatas. Jei abu kaltinamieji prisipažins, abu bus nuteisti penkeriems metams. Jei nė vienas neprisipažins, kiekvienas bus nuteistas vieneriems metams. Jei prisipažins tik vienas, jis bus paleistas mainais už įrodymus, reikalingus kitam apkaltinti, o šis bus nubaustas dešimčiai metų. Jei būtumėte vienas iš kaltinamųjų ir negalėtumėte bendrauti su kitu, ar prisipažintumėte?





13.2 PAVEIKSLAS
Laboratorinė kalinio dilemos versija

Skaičiai reiškia tam tikrą atpildą, pavyzdžiui, piniginį. Kiekviename langelyje skaičius virš įstrižainės yra A dalyvio rezultatas. Priešingai nei klasikinėje kalinio dilemoje (nuspręsti galima tik vieną kartą), daugumoje laboratorinių tyrimų buvo galima žaisti keletą kartų.

Bendrų išteklių tragedija

Daugelyje socialinių dilemų dalyvauja daugiau nei dvi šalys. Klimato atšilimo priežastys – miškų naikinimas ir anglies dvideginio, kurį išmeta automobiliai, krosnys ir anglimi kūrenamos elektrinės, kiekio didėjimas. Kiekvienas kurą ryjantis sportinis automobilis nestipriai aštrina šią problemą, o kiekvieno automobilio sukelta žala išdalijama daugybei žmonių. Kad galėtų modeliuoti tokias nemalonias socialines situacijas, mokslininkai sukūrė laboratorines panašių dilemų, apimančių daugelį žmonių,versijas.

Klastingą socialinių dilemų prigimtį ekologas Garrettas Hardinas (1968) metaforiškai pavadino **bendrų išteklių tragedija.** Šiam pavadinimui jis panaudojo palyginimą su centrinėje senųjų Anglijos miestų dalyje buvusiomis bendromis ganyklomis.

bendrų išteklių tragedija (*Tragedy of the Commons*) Bendri ištekliai yra visi skirstomi ištekliai, taip pat oras, vanduo, energijos šaltiniai ir maistas. Tragedija įvyksta tada, kai vieni žmonės suvartoja daugiau nei galima, o nuostolius paskirsto visiems.

Šiandien bendrais ištekliais gali būti vadinami oras, vanduo, banginiai, sausainiai ir visi kiti bendri, tačiau riboti ištekliai. Saikingai naudojami ištekliai gali patys atsinaujinti tokiu tempu, kokiu yra naudojami. Žolė ataugs, banginiai dauginsis, o sausainių dėžė bus iš naujo pripildyta. Jei saiko nebus, kils bendrų išteklių tragedija. Įsivaizduokite 100 ūkininkų, turinčių bendrą ganyklą, kurioje gali ganytis 100 karvių. Kai kiekvienas gano po vieną karvę, ganykla naudojama optimaliai. Dabar įsivaizduokite, kad vienas jų pradeda svarstyti: „Jei į ganyklą atsivesiu antrą karvę, mano pelnas padvigubės, o pievos nuganysiu tik vienu procentu per daug“. Taigi šis ūkininkas atgena antrą karvę. Taip pat pasielgia ir kiti ūkininkai. Koks rezultatas? Bendrų išteklių tragedija – purvynė vietoj pievos.

Užteršta aplinka yra daugybės mažų taršų suma, o kiekvienas teršėjas (ir aplinka) laimėtų daugiau, jei liautųsi teršęs. Mes šiukšliname viešose vietose – bendrabučių fojė, parkuose, zoologijos soduose – tačiau savo asmeninėje teritorijoje palaikome švarą. Eikvojame gamtinius išteklius, nes asme-

ninė, tarkime, ilgo maudymosi po karštu dušu, nauda nusveria iš pažiūros nereikšmingus kaštus. Banginių medžiotojai manė, kad jeigu nemedžios jie, medžios kiti, ir kad sumedžiojus kelis banginius vargu ar rūšis pradės nykti. Čia ir slypi tragedijos pradžia. Kiekvieno reikalas (išsaugojimas) tampa niekieno reikalu.

Ar toks individualizmas yra būdingas tik Amerikai? Kaori Sato (1987) kolektyvistinės Japonijos kultūros studentams suteikė galimybę kirsti – už realų atlygį – medžius menamame miške. Studentai po lygiai dalijosi medžių sodinimo kaštus, ir rezultatas buvo panašus kaip Vakarų kultūrose: daugiau nei pusė medžių buvo nukirsta anksčiau nei spėtų užaugti iki pelningiausio dydžio.

Sato eksperimento miškas man primena sausainių dėžutę, kurią pripildome kartą per savaitę. Mums *reikėtų* taupyti sausainius, kiekvieną dieną sukramsnojant po du ar tris, kad jų užtektų savaitei – tol, kol ją papildysime. Kadangi taisyklių nėra ir baiminamės, jog kitas šeimos narys netrukus išeikvos visus išteklius, stengiamės prisivalgyti sausainių kimšdami juos vieną po kito. Rezultatas – per 24 valandas sausainių šventė baigiasi, o dėžė visą likusią savaitę stovi tuščia.

Kai ištekliai nėra paskirstyti, žmonės dažnai suvartoja daugiau nei derėtų (Herlocker ir kiti, 1997). Jei aplink stalą, prie kurio sėdi dešimt žmonių, ratu siunčiamas dubuo su bulvių koše, tikimybė, kad keletas pirmųjų įsidės neproporcingai daug, bus didesnė nei tada, jei aplink stalą ratu būtų siunčiama lėkštė su dešimčia vištų kulšelių.

Kalinio dilema ir bendrų išteklių tragedija turi kelis bendrus bruožus. Pirma, abiem atvejais žmonėms *kyla pagunda savo elgesį teisinti situacija* („privalėjau apsisaugoti nuo oponento išnaudojimo"), o savo partnerio poelgius aiškinti jo savybėmis („ji buvo godi", „jis nebuvo vertas pasitikėjimo"). Dauguma niekada nesuvokia, kad jų partneriai juos vertina, darydami tą pačią pagrindinę atribucijos klaidą (Gifford ir Hine, 1997; Hine ir Gifford, 1996). Pasipūtę, savimylos, į save susitelkę žmonės ypač nelinkę suprasti kitų žmonių požiūrio (Campbell ir kiti, 2005).

Antra, *motyvai dažnai keičiasi*. Iš pradžių žmonės labai nori lengvai užsidirbti pinigų, vėliau kiek galima sumažinti savo nuostolius ir galiausiai – išsaugoti savo orumą bei išvengti pralaimėjimo (Brockner ir kiti, 1982; Teger, 1980). Šie motyvai yra stulbinamai panašūs į tuos, kurie palaikė Vietnamo karo XX a. septintajame dešimtmetyje eskalavimą. Iš pradžių prezidento Johnsono kalbose buvo reiškiamas susirūpinimas demokratija, laisve ir teisingumu. Konfliktui plečiantis, prezidentas ėmė rūpintis Amerikos garbės išsaugojimu ir pažeminimo, kurį sukeltų pralaimėtas karas, išvengimu. Panašiai atsitiko ir Irako kare, kuris prasidėjo kaip gynybinė reakcija į masinio naikinimo ginklų tikimybę.

nenulinės sumos žaidimas (*non-zero-sum games*) Santykiai, kurių rezultatų suma nebūtinai lygi nuliui. Bendradarbiaudami abu situacijos dalyviai gali laimėti, konkuruodami abu gali pralaimėti. (Dar vadinama mišrių motyvų situacijomis.)

Trečia, dauguma realių konfliktinių situacijų, tokių kaip kalinio dilema ir bendrų išteklių tragedija, yra **nenulinės sumos žaidimas**. Dviejų šalių pelno

ir nuostolio suma nebūtinai turi būti lygi nuliui. Abi šalys gali laimėti, abi gali pralaimėti. Kiekvieno žaidimo metu asmeniniai interesai supriešinami su grupės gerove. Kiekvienas žaidimas – velniški socialiniai spąstai, parodantys, kaip gali būti padaryta žala, net jei žmonės elgiasi „logiškai". Niekas tyčia neplanavo sušildyti Žemės atmosferos anglies dvideginio skraiste.

Ne visi egoistiniai poelgiai veda į kolektyvinę pražūtį. Kai bendroje teritorijoje visko yra daug, – kaip buvo XVII a. kapitalizmo ekonomisto Adamo Smitho (1776, p. 18) laikais, – žmonės, siekiantys maksimaliai padidinti pelną, taip pat gali duoti bendruomenei tai, ko jai reikia: „Mes vakarienę tikimės gauti ne dėl mėsininko, aludario ar kepėjo dosnumo, – rašė Smithas, – o dėl to, kad jie rūpinasi savo interesais."

Socialinių dilemų sprendimas

Kaip galime paskatinti žmones bendradarbiauti vardan jų bendros naudos tokiose situacijose, kurios iš tiesų yra socialiniai spąstai? Laboratoriniai dilemų tyrimai atskleidžia kelis būdus (Gifford ir Hine, 1997).

Reguliavimas. Jei mokesčių mokėjimas būtų pagrįstas laisva valia, kiek žmonių juos mokėtų? Žinoma, nemokėtų daugelis. Būtent dėl to šiuolaikinė visuomenė nesikliauja labdara, kad galėtų išlaikyti mokyklas, parkus ir palaikyti socialinį bei karinį saugumą. Taip pat kuriamos taisyklės bendriesiems ištekliams apsaugoti. Žvejybą ir medžioklę ilgai reguliavo sezoniškumas ir limitai: pavyzdžiui, Tarptautinė banginių medžioklės komisija nustato ir suderina kvotas, kurios leidžia atsinaujinti banginių populiacijai.

Kasdieniame gyvenime reguliavimas susijęs su kaštais – reikalavimų administravimo ir įstatymų vykdymo priežiūros bei sumažėjusios asmeninės laisvės kaštais. Tad kyla keblus politinis klausimas: kada reguliavimo kaštai viršija naudą?

Geriausia – nedaug. Yra dar vienas būdas socialinėms dilemoms išspręsti: sumažinti grupę. Kai bendrų išteklių vartotojų mažiau, jie jaučia didesnę atsakomybę ir yra sąmoningesni (Kerr, 1989). Grupei didėjant, dažniau pagalvojama: „Aš nieko negaliu pakeisti". Taip pateisinimas atsisakymas bendradarbiauti (Kerr ir Kaufman-Gilliland, 1997). Mažose grupėse stipriau jaučiamas santykis su bendra sėkme. Tai, kas stiprina grupės tapatumą, stiprina ir bendradarbiavimą. Netgi keletą minučių trukusi diskusija ar tikėjimas, kad grupės narys turi bendrų panašumų su kitais, gali sustiprinti „mes" pojūtį ir bendradarbiavimą (Brewer, 1987; Orbell ir kiti, 1988).

Be to, mažų grupių nariai, priešingai nei didelių, dažniau tenkinasi lygia su visais turimų išteklių dalimi (Allison ir kiti, 1992). Ramiojo vandenyno Šiaurės Vakaruose esančioje saloje, kurioje aš užaugau, mūsų maža gyvenvietė naudojosi bendru šaltiniu. Karštomis vasaros dienomis, kai vandens lygis

„Tuo, kas priklauso didžiuliam skaičiui žmonių, mažiausiai rūpinamasi."

Aristotelis

rezervuare nukrisdavo, užsidegdavo lemputė, pranešanti 15-ai šeimų, kad reikia taupyti. Suprasdami savo atsakomybę ir jausdami, kad taupyti būtina, visi taupėme. Rezervuaras nė karto nebuvo išdžiūvęs.

Kai grupė didelė, tarkime, mieste, savanoriškai taupyti sekasi sunkiau. Kadangi vieno žmogaus padaryta žala tarsi pranyksta tarp daugelio kitų, kiekvienas asmuo gali save įtikinti, jog jis nėra asmeniškai atsakingas. Todėl kai kurie politologai ir socialiniai psichologai įrodinėja, kad esant reikalui, bendri ištekliai turėtų būti padalyti į mažesnes dalis (Edney, 1980). Savo 1902 metais parašytoje knygoje „Abipusė pagalba" (*Mutual Aid*) rusų revoliucionierius Piotras Kropotkinas iškėlė mintį, kad mažos bendruomenės, o ne vyriausybė, turėtų priimti vieningus ir visiems naudingus sprendimus (Gould, 1988).

Evoliucijos psichologas Robinas Dunbaras (1996) pastebi, kad maisto rinkėjų ir medžiotojų bendruomenės keliaudavo grupėmis po 30–35 žmones, o genčių kaimuose gyvendavo apie 150 žmonių – pakankamai daug, kad užtikrintų paramą ir apsaugą, ir pakankamai mažai, kad būtų įmanoma palaikyti kontrolę. Jo nuomone, toks natūraliai optimalus grupės dydis būtų geriausias ir verslo organizacijoms, religinėms bendruomenėms, kariniams daliniams.

Bendravimas. Norėdami išspręsti socialinę dilemą, žmonės privalo bendrauti. Laboratorijos sąlygomis, kaip ir gyvenime, grupės bendravimas kartais išsigimsta, virsdamas grasinimais ir prasivardžiavimais (Deutsch ir Krauss, 1960). Tačiau dažniau bendravimas skatina bendradarbiauti (Bornstein ir kiti, 1988, 1989). Aptariant problemą formuojamas grupės tapatumas, imama rūpintis kiekvieno gerove. Tai skatina kurti grupės taisykles, ieškoti sutarimo ir verčia grupės narius vadovautis tomis taisyklėmis. Bendradarbiauti nusiteikiama ir likus akis į akį su kitu žmogumi (Bouas ir Komorita, 1996; Drolet ir Morris, 2000; Kerr ir kiti, 1994, 1997; Preitt, 1998).

Tai patvirtina Robyno Daweso (1980, 1994) eksperimentas. Įsivaizduokite, kad eksperimentuotojas jums ir šešiems nepažįstamiesiems pateikė tokį siūlymą: kiekvienas galite pasilikti po 6 dolerius arba išdalinti juos kitiems, žinodami, kad eksperimentuotojas padvigubins jūsų dovaną ir kiekvienam nepažįstamajam duos po 2 dolerius. Apie jūsų sprendimą pasilikti pinigus ar juos atiduoti nesužinos niekas. Tad jei visi septyni bendradarbiausite ir atiduosite, į savo kišenes įsidėsite po 12 dolerių. Jei tuos 6 dolerius pasiliksite tik jūs, o kiti atiduos, jūs kišenėje turėsite 18 dolerių. Jei jūs atiduosite, o kiti pinigus pasiliks, neturėsite nieko. Akivaizdu, jog bendradarbiavimas yra abipusiai naudingas, tačiau tam reikia pasiaukojimo, pasitikėjimo ir rizikos. Dawesas pastebėjo, kad be pasitarimo pinigus atidavė 30 procentų eksperimento dalyvių, o pasitarę – apie 80 procentų.

„Esu įsitikinęs, kad rusų ir kinų elgesiui įtarimai dėl mūsų ketinimų turi tokį patį poveikį, kokį mūsų elgesiui daro įtarimai dėl jų ketinimų. Tai reikštų, kad mes darome didelį poveikį jų elgesiui – kad laikydami juos priešiškai nusiteikusiais užsitikriname jų priešiškumą."
JAV senatorius
J. Wiliamas Fulbrightas
(1971)

Atviras, aiškus, tiesus bendravimas mažina nepasitikėjimą. Nebendraujantys, būdami įsitikinę, kad kiti nebendradarbiaus, paprastai patys atsisako bendradarbiauti (Messé ir Sivacek, 1979; Pruitt ir Kimmel, 1977). Tas, kuris nepasitiki, beveik niekada nebendradarbiauja (kad apsisaugotų nuo išnau-

dojimo galimybės). Nebendradarbiavimas savo ruožtu gilina nepasitikėjimą („Ką dar aš galiu padaryti? Šiame pasaulyje šuo šuniui gerklę perkanda."). Eksperimentai parodė, kad bendravimas tirpdo nepasitikėjimą, sudarydamas sąlygas abiem pusėms naudingam sutarimui.

Atpildo pakeitimas. Kai eksperimentuotojai pakeičia atpildo matricą taip, kad bendradarbiauti dar labiau apsimokėtų, o išnaudojimo galimybė mažėtų, bendradarbiavimas stipręja (Komorita ir Barth, 1985; Pruitt ir Rubin, 1986). Keičiant atpildą lengviau išspręsti gyvenimiškas dilemas. Kai kurių miestų greitkeliuose vargina automobilių kamščiai, o dangų gožia išmetamos dujos, nes žmonėms patinka patogiai važiuoti nuosavu automobiliu į darbą. Visi žino, kad vienas automobilis situacijos nepaaštrina. Kad pakeistų požiūrį į asmeninius kaštus ir naudą, daugelis miestų dabar skatina į darbą važiuoti vienu automobiliu keliems žmonėms: skiria specialią juostą greitkelyje arba mažina mokestį už važiavimą mokamais keliais.

Apeliavimas į altruizmą. 12 skyriuje išsiaiškinome, kad atsakomybės už kitus skatinimas ugdo altruizmą. Tad gal altruistinių motyvų iškėlimas paskatintų žmones veikti bendram gėriui?

Duomenys prieštaringi. Viena vertus, *žinojimas,* kad nebendradarbiauti nenaudinga, nieko labai nekeičia. Dalyvaudami laboratoriniuose tyrimuose žmonės suvokia, kad jų savanaudiški sprendimai abipusiai destruktyvūs, tačiau vis tiek juos daro. Už laboratorijos ribų perspėjimai apie pražūtį ir apeliavimai tausoti sulaukė nedidelio atgarsio. 1976 metais atėjęs į valdžią prezidentas Carteris netrukus pareiškė, kad Amerikos reakcija į energetinę krizę turėtų būti „moralinis karo atitikmuo" ir paragino taupyti. Kitą vasarą amerikiečiai suvartojo benzino daugiau nei bet kada anksčiau. Šio šimtmečio pradžioje visi žinojo, kad vyksta pasaulinis klimato atšilimas, bet rekordiškais kiekiais pirko benziną ryjančius sportinius automobilius. Kaip nuostatos ne visada keičia elgesį, taip ir *žinojimas,* kas yra gerai, nebūtinai skatina *daryti* gera.

Tačiau vis tiek dauguma žmonių jaučiasi socialiai atsakingi, laikosi socialinės atsakomybės, abipusiškumo bei teisingumo normų ir vykdo savo įsipareigojimus (Kerr, 1992). Problema – kaip panaudoti šias savybes. Viena išeitis – charizmatiškas, pasiaukojantis lyderis, gebantis paskatinti bendradarbiauti (De Cremer, 2002). Kitas būdas – apibrėžti situacijas taip, kad jos stiprintų bendradarbiavimo normą. Lee Rossas ir Andrew Wardas (1996) paprašė Stenfordo universiteto bendrabučių valdytojų atrinkti studentus, kurie, jų nuomone, būtų labiausiai linkę bendradarbiauti arba nusišalinti atliekant kalinio dilemos eksperimentą. Paaiškėjo, jog abi studentų grupės buvo vienodai linkusios bendradarbiauti. Bendradarbiavimui didžiausią įtaką turėjo tai, ar mokslininkai šį eksperimentą vadindavo „Volstryto žaidimu" (šiuo atveju bendradarbiavo trečdalis dalyvių), ar „Bendruomenės žaidimu" (bendradarbiavo du trečdaliai).

Bendravimas taip pat veikia altruizmo standartus. Kai laboratorinių eksperimentų dalyviams leidžiama bendrauti, jie dažnai apeliuoja į socialinės atsakomybės normą: „jei dabar mus išduosi, su savo išdavyste turėsi gyventi visą likusį gyvenimą“ (Dawes ir kiti, 1977). Atkreipdami į tai dėmesį, Robynas Dawesas (1980) ir jo bendradarbiai paskaitė eksperimento dalyviams trumpą paskaitą apie grupės naudą, išnaudojimą ir etiką. Po to dalyviai sprendė dilemas. Apeliavimas pasiteisino: eksperimento dalyviai atsisakė vienkartinės asmeninės naudos dėl bendro gėrio. (Prisiminkite 12 skyrių, kuriame buvo rašoma apie žmonių, reguliariai klausančių pamokslus bažnyčiose ir sinagogose, savanoriškumo ir aukų santykį.)

Ar šitokie apeliavimai gali paveikti iškilus didelio masto dilemoms? Jeffery Scottas Mio ir jo bendradarbiai (1993) pastebėjo, kad perskaitę (kaip ir jūs) apie bendrų išteklių tragizmą, kino teatro lankytojai šiukšlino mažiau nei tie, kurie skaitė apie balsavimą. Be to, kai bendradarbiavimas akivaizdžiai naudingas visiems, galima apeliuoti į socialinę atsakomybę (Lynn ir Oldenquist, 1986). Pavyzdžiui, jei tikima, kad visuomeninis transportas padeda sutaupyti laiko, juo bus naudojamasi, ypač jei dar tikima, kad taip sumažės ir aplinkos tarša (Van Vugt ir kiti, 1996). Kovodami už piliečių teises daugelis demonstrantų įžeidinėjimus, mušimą ir įkalinimą kęsdavo ne vien dėl savęs. Karo metais žmonės taip pat aukojasi dėl kitų. Winstonas Churchillis, kalbėdamas apie Didžiosios Britanijos mūšį, sakė, kad Karališkųjų oro pajėgų pilotai veikė pasiaukojamai. Daugybė žmonių dėkingi tiems, kurie skrido į mūšį žinodami, jog vargiai besugrįš – žūdavo 70 procentų pilotų, išskridusių į eilinę kovinę užduotį (Levinson, 1950).

„Konfliktų srityje dar niekada tiek daug žmonių nebuvo dėkingi tokiai mažai saujelei kitų.“
Sero Winstono Churchillio žodžiai, pasakyti 1940 rugpjūčio 20 d. Bendruomenių rūmuose

Apibendrindami pasakysime, jog galime iki kraštutinumo sumažinti destruktyvų socialinių dilemų spąstų poveikį nustatydami taisykles, reguliuojančias savanaudiškus poelgius, kurdami mažas grupes, sudarydami sąlygas bendrauti, keisdami atpildą taip, kad bendradarbiauti būtų kuo naudingiau, ir pasitelkdami įtikinamas altruistinio elgesio normas.

Konkurencija

Priešiškumas dažnai kyla tada, kai grupės varžosi dėl prestižinių darbų, gyvenamojo ploto ar išteklių. Kai interesai susikerta, kyla konfliktas – tai patvirtina 9 skyriuje aptartas *realistinio grupių konflikto* reiškinys. Po 2005 metų rudenį daugelyje Prancūzijos miestų kilusių musulmoniško jaunimo riaušių vienas emigrantas iš Alžyro paaiškino: „Nėra išeities, nėra gamyklų, nėra darbo. Jie mato tiek daug neteisybės“ (Sciolino, 2005).

Norėdami ištirti konkurencijos poveikį, galime suburti dvi grupes, liepti joms konkuruoti dėl išteklių ir pažiūrėti, kas įvyks. Būtent tai padarė Muzaferas Sherifas (1966) su bendradarbiais, atlikę seką stulbinamų eksperimentų, kuriuose dalyvavo vienuolikos–dvylikos metų berniukai. Šiems eksperimentams jį įkvėpė paauglystės prisiminimai apie graikų armijos įsiveržimą į Turkijos provinciją 1919 metais.

> Jie iš karto kairėje ir dešinėje pradėjo žudyti žmones. [Tai] mane giliai sukrėtė. Iš karto panorau suprasti, kodėl žmonės taip elgiasi ... Norėjau įgyti tokių žinių ar tokią specializaciją, kurios padėtų suprasti tarpgrupinio barbariškumo priežastis. (Cituojama iš Aron ir Aron, 1989, p. 131)

Išstudijavęs socialinę barbariškumo prigimtį, susidarytas išvadas Sherifas patikrino trijų savaičių vasaros stovyklose. Vieno tokio tyrimo metu jis į dvi grupes padalijo 22 vienas kito nepažįstančius Oklahoma Sičio berniukus, atskirais autobusais nuvežė juos į berniukų skautų stovyklą ir įkurdino parko nameliuose maždaug pusės mylios atstumu vienus nuo kitų. Didžiąją pirmosios savaitės dalį vaikai nežinojo, kad yra ir kita grupė. Kartu dalyvaudami įvairioje veikloje – ruošdami valgį, iškylaudami, tvarkydami tvenkinį, tiesdami kabantį tiltą – jie netruko susidraugauti. Grupės pasivadino „Barškaliais“ ir „Ereliais“. Ant vieno namelio atsidaro užrašas „Mielieji namai“, bylojantis apie gerą berniukų nuotaiką.

Taip buvo sukurtas grupės tapatumas ir paruošta dirva konfliktui. Baigiantis pirmajai savaitei „Barškaliai“ „savo beisbolo aikštėje“ pastebėjo „Erelius“. Kai stovyklos vadovai pasiūlė įvairias rungtis (beisbolo, virvės traukimo, tvarkos nameliuose konkursą, lobio ieškojimo ir t. t.) tarp abiejų grupių, vaikai šį siūlymą sutiko entuziastingai. Tai buvo rungtynės „laimėti–pralaimėti“. Visas laimikis (medaliai, peiliai) turėjo atitekti turnyrą laimėjusiai grupei.

Koks buvo rezultatas? Stovykla palaipsniui virto atviru karo lauku. Visa tai priminė Williamo Goldingo romaną „Musių valdovas“, vaizduojantį berniukų, išlaipintų negyvenamoje saloje, socialinį susiskaidymą. Sherifo tyrime konfliktas prasidėjo tada, kai per varžybas abi grupės pradėjo pravardžiuotis. Netrukus jis peraugo į „šiukšlių karą“ valgykloje, vėliavų deginimą, namelių plėšimą ir galiausiai – muštynes. Paprašyti apibūdinti kitą grupę, berniukai sakydavo, kad „jie“ yra „niekšai“, „gudrūs pasipūtėliai“, „smirdžiai“, tuo tarpu savo grupės narius vadino „drąsiais“, „ištvermingais“, „draugiškais“.

Konkurencija, kai vieni laimi, o kiti pralaimi, sukėlė intensyvų konfliktą, sukūrė neigiamą išorinės grupės įvaizdį ir stiprią vidinės grupės darną bei didžiavimąsi ja. Grupės poliarizacija, be abejo, tik dar paaštrino konfliktą. Eksperimentinės grupės konkuruoja labiau nei pavieniai žmonės konkurenciją skatinančiose situacijose (Wildschut ir kiti, 2003).

Tai, kas aprašyta, tarp abiejų grupių vyko nesant jokių kultūrinių, fizinių ar ekonominių skirtumų, o berniukai buvo savo bendruomenių „grietinėlė“. Sherifas rašė, kad jei kas tuo metu būtų aplankęs stovyklą, būtų padaręs išvadą, kad tai yra „išdykusių, nesivaldančių ir žiaurių jaunuolių gaujos“ (1966, p. 85). O iš tiesų bjauriai elgtis juos paskatino netikusios aplinkybės. Vėlesni tyrimai parodė, kad konkurencija gimdo konfliktą, ypač jei a) manoma, kad tokie ištekliai kaip pinigai, darbas ar valdžia, yra riboti ir visi negali laimėti (kito nauda yra mano nuostolis), ir jei b) išorinė grupė smarkiai išsiskiria kaip galima konkurentė (Esses ir kiti, 2005). Tad tie, kurie mano, jog imig-

Mažai žinomas faktas: **Kaip galėjo Sherifas nesikišdamas stebėti berniukus ir jų nedrausminti? Jis tapo stovyklos ūkvedžiu (Williams, 2002).**

rantai yra jų konkurentai darbo rinkoje, bus neigiamai nusiteikę imigrantų ir imigracijos atžvilgiu.

Laimei, kaip netrukus pamatysime, Sherifas ne tik pavertė nepažįstamuosius priešais – vėliau jis priešus padarė draugais.

Suvoktas neteisingumas

„Tai nesąžininga!" „Tai apiplėšimas!" „Mes nusipelnėme geresnių sąlygų!" Tokie komentarai būdingi konfliktams, kuriuos sukelia suvoktas neteisingumas. Tačiau kas yra „teisingumas"? Pasak kai kurių socialinių psichologų, žmonės teisingumą suvokia kaip lygybę – proporcingą atpildo paskirstymą pagal indėlį (Walster ir kiti, 1978). Žmonių tarpusavio santykiai (darbdavio–darbuotojo, dėstytojo–studento, vyro–žmonos, kolegos–kolegos) bus teisingi, jeigu

$$\frac{\text{mano atlygis}}{\text{mano indėlis}} = \frac{\text{jūsų atlygis}}{\text{jūsų indėlis}}$$

Jei jūsų indėlis yra didesnis, o naudos gausite mažiau nei aš, jūs jausitės išnaudojami ir būsite nepatenkinti; aš galiu jaustis išnaudotoju ir mane gali graužti kaltės jausmas. Tačiau gali būti, kad jūs esate jautresnis neteisingumui (Greenberg, 1986; Messick ir Sentis, 1979).

Galime pritarti lygybės principu grindžiamam teisingumo apibrėžimui, tačiau abejoti, ar tokie santykiai yra lygiaverčiai. Koks indėlis atrodys tinkamas kolegoms? Vyresniajam gali labiau patikti atlyginimo nustatymas pagal darbo stažą, o jaunesniajam – pagal produktyvumą. Kaip manote, kurio principas nugalės? Turintys valdžią dažniausiai pajėgia įtikinti save ir kitus, kad jie nusipelnė to, ką gauna (Mikula, 1984). Tai buvo pavadinta „auksine" taisykle: kas moka pinigus, tas ir muziką užsako.

Žinodami, kad jūsų grupė gavo per didelį atlygį, galite pajusti kolektyvinę kaltę, lygiai kaip ir pavieniai žmonės gali jaustis kalti gavę tai, ko nenusipelnė. Noras atstatyti teisingumą gali paskatinti atsiprašyti arba pasiūlyti kompensaciją (Mallet ir Swim, 2003). Tačiau išnaudotojas taip pat gali pasijusti geriau, nuvertindamas kitų indėlį. Kaip pamename iš 9 skyriaus, skriaudėjas gali apkaltinti auką ir šitaip išsaugoti savo tikėjimą, kad pasaulis teisingas.

O kaip reaguoja išnaudojamieji? Elaine Hatfield, Williamas Walsteris ir Ellen Berscheid (1978) mato tris galimybes. Išnaudojamieji gali *susitaikyti* su savo padėtimi ir ją pateisinti („mes esame vargšai, bet laimingi"). Jie gali *reikalauti kompensacijos* konfliktuodami, pridarydami sunkumų savo išnaudotojui ar netgi jį apgaudinėdami. Jei tai nepavyksta, jie gali *keršyti.*

„Su kitais elkis 20 procentų geriau nei norėtum, kaip jie elgtųsi su tavim, kad sumažintum subjektyvią klaidą."
Linus Pauling (1962)

Įdomi teisingumo teorijos išvada (patvirtinta eksperimentais): juo labiau žmonės jaučiasi kompetentingi ir vertingi (juo labiau jie vertina savo indėlį), juo labiau jie jausis nepakankamai atlyginti ir todėl bus labiau pasiryžę keršyti (Ross ir kiti, 1971). Labiausiai protestuoja ir priešinasi tie, kurie galbūt dėl savo aukšto išsilavinimo mano esą verti daugiau nei gauna.

Kritikai teigia, kad nešališkumas nėra vienintelis įmanomas teisingumo apibrėžimas. (Tačiau ar galite įsivaizduoti kokį nors kitą?) Edwardas Sampsonas (1975) sako, kad teisingumo teoretikai klysta teigdami, jog ekonominiai principai, kuriais vadovaujasi kapitalistiniai Vakarai, yra universalūs. Kai kuriose nekapitalistinėse kultūrose teisingumas apibrėžiamas ne kaip nešališkumas, o kaip *lygybė* arba netgi kaip *poreikių tenkinimas*: „Iš kiekvieno pagal sugebėjimus, kiekvienam pagal poreikius“ (Karl Marx). Lyginant su individualistais amerikiečiais, žmonės, išauklėti kolektyvizmo, būdingo Kinijos ir Indijos kultūroms, dvasia, teisingumą dažniau apibrėžia kaip lygybę ar poreikių tenkinimą (Hui ir kiti, 1991; Leung ir Bond, 1984; Murphy-Berman ir kiti, 1984).

„Paskirstymo problemos sprendimai nėra trivialūs. Dėl teisingumo pešasi vaikai, skundžiasi kolegos, išeinama iš grupės, kunkuliuoja aistros, o tautos kariauja. Kaip žino tėvai, darbdaviai, mokytojai ir prezidentai, dažniausia reakcija į paskirstymą yra tokia: sprendimas nesąžiningas.“

Arnold Kahn ir William Gaeddert (1985)

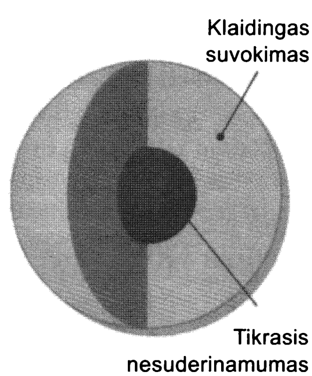
Kuo remiantis *reikėtų* skirti atpildą? Pagal nuopelnus? Siekiant lygybės? Atsižvelgiant į poreikius? Kokiu nors jų deriniu? Politikos filosofas Johnas Rawlsas (1971) siūlo pagalvoti apie ateitį, kurioje mūsų vieta ekonomikos piramidėje nežinoma. Kokiam teisingumo standartui teiktume pirmenybę? Gregory Mitchellas ir jo bendradarbiai (1993) teigia, kad studentai norėtų tam tikro atlygio už produktyvumą, tačiau vertina ir lygybę, kuri padėtų patenkinti jų poreikius, jei jie atsidurtų piramidės apačioje.

Klaidingas suvokimas

Prisiminkime, jog konfliktas yra *suvoktas* veiksmų ar tikslų nesuderinamumas. Daugelyje konfliktų yra maža dalis tikrai nesuderinamų tikslų, tačiau didžiausia problema yra klaidingas kito žmogaus motyvų bei tikslų suvokimas. „Ereliai“ ir „Barškaliai“ iš tiesų turėjo nesuderinamų tikslų. Tačiau jų subjektyvus suvokimas pagilino šiuos skirtumus (žr. 13.3 pav.).

Ankstesniuose skyriuose aiškinomės klaidingo suvokimo genezę. *Šališkas palankumas sau* skatina pavienius žmones ir grupes priskirti sau nuopelnus už gerus darbus ir atsisakyti atsakomybės už blogus, nesuteikiant kitiems tokios pat abejotinos privilegijos. Tendencija *pateisinti save* dar labiau skatina neigti, blogų poelgių žalą („Vadinate tai smūgiu? Aš prie jo vos prisiliečiau!“). Dėl *pagrindinės atribucijos klaidos* kiekvienas kito priešiškumą laikome atitinkamo nusiteikimo atspindžiu. Vėliau informaciją atrenkame ir interpretuojame taip, kad ji atitiktų *išankstinę nuomonę*. Grupės dažniausiai poliarizuoja šias save pateisinančias tendencijas. Vienas iš *grupinio mąstymo* simptomų yra polinkis savo grupę laikyti moralia ir tvirta, o kitą – ydinga ir silpna. Dauguma žmonių terorizmą laiko brutalumo apraiška, bet kitiems tai yra „šventas karas“. Iš tiesų vien tik priklausymas grupei sužadina *šališkumą vidinei grupei*. O neigiami *stereotipai* apie išorinę grupę paprastai yra atsparūs juos neigiantiems įrodymams.

13.3 PAVEIKSLAS
Daugelyje konfliktų būna ir tikrai nesuderinamų tikslų, ir juos supančio klaidingo suvokimo.



Tad neturėtume stebėtis sužinoję, kad konfliktas formuoja iškreiptą vienas kito vertinimą. Kad ir kur gyventume, vis tiek neklysime sakydami, jog tuo metu, kai mūsų šalis paskutinį kartą kariavo, ji buvo prisidengusi dory-

„Agresyvumas skatina patriotizmą, o patriotizmas naikina nuomonių skirtumą."
Maureen Dowd, 2003

bės skraiste. Ar nesirengė ji karui juodindama priešą? O jos piliečiai ar pritarė vyriausybės sprendimui kariauti ir mitingavo, mojuodami vėliavomis? Psichologai Ervinas Staubas ir Danielis Bar-Talas (2003) sako, jog įsivėlusi į sunkiai sprendžiamą konfliktą grupė

- savo tikslus laiko ypač svarbiais,
- didžiuojasi „mumis" ir labai nuvertina „juos",
- tiki, kad tapo auka,
- patriotizmą, solidarumą ir lojalumą priliygina grupės poreikiams,
- vertina pasiaukojimą ir gniaužia kritiką.

Nors viena konfliktuojanti pusė iš tiesų gali elgtis moraliau, esmė yra ta, kad priešo įvaizdį galima nesunkiai prognozuoti. Netgi klaidingo suvokimo tipus lengva prognozuoti.

Veidrodinis įvaizdžio suvokimas

Konfliktuojančių šalių klaidingi vertinimai stulbinamai panašūs. Konfliktuojantys žmonės panašiai dorybes priskiria sau, o ydas – kitiems. Amerikiečių psichologas Urie Brofenbrenneris (1961) 1960 metais lankydamasis tuometinėje Sovietų Sąjungoje, kur su eiliniais piliečiais bendravo rusiškai, nustebo išgirdęs, kad šie žmonės apie Ameriką kalba taip, kaip amerikiečiai kalba apie juos. Rusai sakė, kad JAV vyriausybės politika – militaristinė ir agresyvi, išnaudotojiška ir melaginga, kad ja negalima pasitikėti. „Lėtai ir skausmingai prisiverčiau suprasti, kad rusų susikurtas mūsų įvaizdis buvo stebėtinai panašus į mūsų požiūrį į juos – jis buvo veidrodinis."

Psichologų (Tobin ir Eagles, 1992; White, 1984) ir politologų (Jervis, 1985) atlikta amerikiečių ir rusų pažiūrų analizė parodė, kad veidrodinio įvaizdžio suvokimo principas veikė suvokimą ir XX a. devintajame dešimtmetyje. Tas pats veiksmas (povandeninių laivų patruliavimas prie kitos šalies krantų, ginklų pardavimas mažesnėms tautoms) atrodė agresyvesnis, kai tai darė *jie*.

Kai susikerta dviejų šalių požiūriai, bent viena jų klaidingai supranta kitą. O esant tokiam klaidingam supratimui, pastebėjo Brofenbrenneris, „atsiranda psichologinis reiškinys, kurio pasekmių sunkumas neturi analogų ... nes *šiems įvaizdžiams būdinga tai, kad jie pasitvirtina*". Jei A tikisi, kad B bus priešiškai nusiteikęs, A gali elgtis su B taip, kad B pateisins A lūkesčius, ir prasidės užburtas ratas. Mortonas Deutschas (1986) aiškino:

> Išgirstate melagingus gandus, kad draugas apie jus bjauriai kalba; jūs jį pažeminate; po to jis jus apkalba, patvirtindamas jūsų lūkesčius. Jei Rytų ir Vakarų politikai yra įsitikinę, kad gali kilti karas, ir mėgina sustiprinti savo karinį saugumą, kitos šalies reakcija pateisins pradinį požiūrį.

Neigiamas **veidrodinis įvaizdžio suvokimas** buvo kliūtis taikai daugelyje pasaulio vietų:

veidrodinis įvaizdžio suvokimas (*mirror-image perceptions*) Abipusis požiūris, kurio dažnai laikosi konfliktuojančios šalys; pavyzdžiui, kiekviena save gali laikyti moralia ir taikia, o kitą – ydinga ir agresyvia.

- Abi žydų-arabų konflikto pusės atkakliai tvirtina, kad „mes" privalome rūpintis savo saugumu ir ginti savo teritoriją, o „jie" nori mus sunaikinti ir užgrobti mūsų žemes. Čia „mes" esame vietiniai, o „jie" – įsibrovėliai. „Mes" esame aukos, o „jie" – agresoriai (Bar-Tal, 2004; Heradstveit, 1979). Matant šitokį didžiulį nepasitikėjimą sunku derėtis.
- Šiaurės Airijos Olsterio universitete J. A. Hunteris ir jo bendradarbiai (1991) parodė studentams katalikams ir protestantams vaizdo įrašą, kaip protestantai užpuola katalikų laidotuvių procesiją ir kaip katalikai užpuola protestantų laidotuvių procesiją. Dauguma studentų kitatikių išpuolį vertino kaip „kraujo troškimą", tačiau saviškių išpuolį teisino poreikiu gintis arba atsiteisti.
- Terorizmas stebėtojų akimis atrodo panašiai. Viduriniuose Rytuose 2001 metais buvo atlikta visuomenės nuomonės apklausa. 98 proc. Palestinos gyventojų manė, kad 29 palestiniečių nužudymą mečetėje per ginkluotų izraeliečių užpuolimą galima vadinti terorizmu, tačiau 82 proc. jų *ne*manė, kad terorizmu galima laikyti 21 izraeliečio jaunuolio nužudymą per savižudžių palestiniečių išpuolius (Kruglanski ir Fishman, 2006). Panaši buvo ir izraeliečių reakcija į terorizmą, šališkai suvokiant blogus palestiniečių ketinimus (Bar-Tal, 2004).

Tokiuose konfliktuose, pastebi Philipas Zimbardo (2004), dalyvauja „dviejų kategorijų žmonės – geri, tokie kaip MES, ir blogi, tokie kaip JIE". Konfliktuojančios šalys paprastai perdėtai vertina skirtumus, sako Davidas Shermanas, Leifas Nelsonas ir Lee Rossas (2003). Pritariantys tokiems diskusiniams klausimams, kaip imigracija ir pozityvios akcijos, nėra itin liberalūs, o oponentai – konservatyvūs, kaip mano jų priešininkai. Johnas Chambersas, Robertas Baronas ir Mary Inman (2006) klaidingo suvokimo reiškinį patvirtino tirdami nuomonę apie abortus ir politiką. Vienai pusei atrodo, kad jie ir priešininkai skiriasi labiau, negu iš tikrųjų: priešininkai dažniau nei patys manė pritardavo kitai nuomonei. Toks klaidingas kitokio požiūrio suvokimas sukelia kultūrų karus. Ralpho White (1996, 1998) nuomone, serbai pradėjo karą su bosniais iš dalies dėl perdėtos sekuliaresnių Bosnijos musulmonų baimės, kurių tikėjimą jie klaidingai siejo su Vidurinių Rytų islamo fundamentalistais ir fanatikais teroristais. Konfliktą išspręsti galima atsisakius tokio iškreipto sovokimo ir mėginant suprasti kitų žmonių požiūrį. Tačiau tai nėra lengva, pastebi Robertas Wrightas (2003): „Įsivaizduoti save žmonių, darančių jums bjaurius dalykus, vietoje – sunkiausia moralinė užduotis".

„Kad karas su terorizmu būtų sėkmingas, reikia suprasti, kodėl tokia didelė pasaulio dalis Amerikai jaučia antipatiją. Jei žmonės, tokie pat kaip jūs ir aš, užaugę tampa savižudžiais sprogdintojais arba juos palaiko, turi būti kažkokia priežastis."

Robert Wright, *Two Years Later, a Thousand Years Ago*, 2003 („Po dvejų metų, prieš tūkstantį metų")

Destruktyvus veidrodinis įvaizdžio suvokimas taip pat būdingas ir mažų grupių bei pavienių žmonių konfliktinėms situacijoms. Kaip matėme dilemos eksperimentuose, abi pusės gali sakyti: „Mes norime bendradarbiauti.

Tačiau *jų* nenoras verčia *mus* gintis." Tokį požiūrį atskleidė Kennethas Thomasas ir Louisas Pondy (1977), apklausę vadovus. Paprašyti apibūdinti neseniai vykusį konfliktą, tik 12 procentų vadovų manė, kad kita pusė norėjo bendradarbiauti; 74 procentai laikė save linkusiais bendradarbiauti. Vadovai aiškino, kad jie „siūlė", „informavo" ir „rekomendavo", tuo tarpu jų priešininkas „reikalavo", „nesutiko su viskuo, ką aš sakau" ir „atmetė".

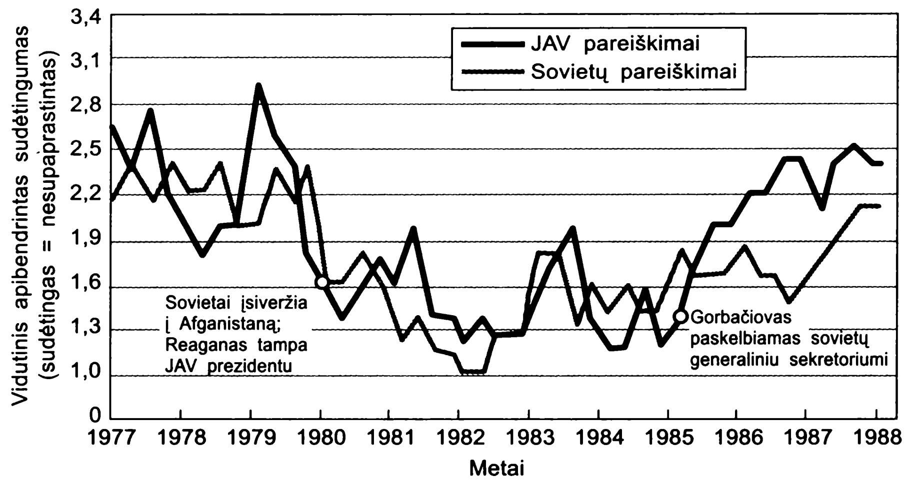
„Amerikiečiai – geri žmonės, tačiau jų lyderiai – blogi."
Bagdado daržovių pardavėjas Adulas Gesanas po 1998 metų Amerikos išpuolio prieš Iraką

Grupių konfliktus dažnai kursto iliuzija, kad priešiškų valstybių vadovai yra blogi, tačiau eiliniai žmonės, nors kontroliuojami ir manipuliuojami, mus palaiko. Suvokimas *blogas lyderis – gera tauta* buvo būdingas amerikiečių ir rusų požiūriui vieniems į kitus šaltojo karo metais. Jungtinės Valstijos pradėjo karą Vietname, tikėdamos, jog srityse, kuriose dominuoja komunistinio Vietkongo „teroristai", daugelis žmonių yra jų sąjungininkai ir laukia išvadavimo. Kaip vėliau paaiškėjo, šie įsitikinimai buvo tik tuščios viltys. 2003 metais Jungtinės Valstijos pradėjo karą Irake, manydamos, jog šioje šalyje yra „platus tinklas pogrindininkų, kurie sukils, remdami koalicines pajėgas, kad padėtų įvesti saugumą ir teisingumą" (Phillips, 2003). Deja, šis pogrindis buvo nerealus, o po karo atsiradęs saugumo vakuumas sudarė sąlygas plėšikavimui, sabotažui ir nuolatiniams išpuoliams prieš Amerikos pajėgas. Dėl dažnėjančių išpuolių Vakarų šalys turėjo atsisakyti verslo interesų Irake.

Pernelyg supaprastintas mąstymas

Kai tarptautinės krizės sukelia įtampą, būna sunkiau logiškai mąstyti (Janis, 1989). Požiūris į priešą tampa pernelyg supaprastintas ir stereotipiškas, dažnai vertinama savarankiškai. Peterio Carnevale ir Tahiros Probst (1998) atlikti eksperimentai rodo, kad netgi pats konflikto laukimas slopina mąstymą ir trukdo kūrybiškai spręsti problemas. Psichologas Phillipas Tetlockas (1988), analizuodamas rusų ir amerikiečių retoriką nuo 1945 metų, pastebėjo, jog jų mąstymas nelankstus. Berlyno blokados, Korėjos karo ir rusų invazijos į Afganistaną metais politiniai pranešimai būdavo pernelyg supaprastinami, pasitelkiant bereikšmius būdvardžius „geras–blogas". Kitais laikais, ypač kai sovietų generaliniu sekretoriumi tapo Michailas Gorbačiovas (žr. 13.4 pav.), politiniuose pareiškimuose būdavo pripažįstama, jog kiekvienos šalies motyvai yra sudėtingi.

Mokslininkai taip pat analizavo politinę retoriką prieš kylant dideliems karams, netikėtiems kariniams išpuoliams, konfliktams Artimuosiuose Rytuose ir revoliucijoms (Conway ir kiti, 2001). Beveik visada puolančiosios šalies lyderiai prieš vykdydami agresyvius veiksmus demonstruodavo pernelyg supaprastintą „mes esame geri, jie – blogi" mąstymą. Tačiau trivialios retorikos paprastai būdavo *atsisakoma* prieš naujus amerikiečių ir rusų susitarimus, rašo Tetlockas. Jo optimizmas pasitvirtino, kai 1988 metais prezidentas Reaganas vyko į Maskvą pasirašyti JAV ir Rusijos vidutinio nuotolio branduolinės ginkluotės sutarties, o vėliau Gorbačiovas apsilankė Niu-



13.4 PAVEIKSLAS
JAV ir sovietų politinių pareiškimų 1977–1986 m. sudėtingumas
Šaltinis: Tetlock, 1988.

jorke ir pažadėjo Jungtinėms Tautoms, kad iš Rytų Europos išves 500 000 sovietų karių:

> Norėčiau tikėti, kad mūsų viltis atitiks bendros pastangos užbaigti karų, konfrontacijos ir regioninių konfliktų, gamtos niokojimo, bado ir siaubingo skurdo bei politinio terorizmo erą. Tai mūsų bendras tikslas, ir pasiekti jį galime tik veikdami išvien.

Suvokimo poslinkis

Jei konfliktas susijęs su klaidingu suvokimu, kintant konflikto eigai turėtų kisti ir supratimas. Iš tiesų ši taisyklė pasitvirtina stulbinamai. Tie patys procesai, kurie sukuria priešo įvaizdį, gali jį pakeisti, kai priešas tampa sąjungininku. Taip „kraugeriški, žiaurūs, klastingi, atsikišusiais dantimis" Antrojo pasaulinio karo „japoškės" netrukus šiaurės amerikiečiams (Gallup, 1972) ir žiniasklaidai tapo „intelektualiais, darbščiais, drausmingais, sumaniais sąjungininkais".

Vokiečiai, nekenčiami po dviejų pasaulinių karų, vėliau kėlę susižavėjimą, vėl nekenčiami ir vėl žavintys, daugiau nebekaltinami tariamu jų nacijai būdingu žiaurumu. Kol Irakas puolė Iraną, netgi naudodamas cheminį ginklą ir masiškai žudydamas kurdus, daugelis šalių jį rėmė. Mūsų priešo priešas yra mūsų draugas. Kai Irakas baigė kariauti su Iranu ir įsiveržė į gausius naftos išteklius turintį Kuveitą, Irako poelgis staiga tapo „barbariškas". Mūsų priešų įvaizdis keičiasi stulbinamai lengvai.

Klaidingo supratimo ir konflikto santykis primena, kad jei susikūrei iškreiptą priešo įvaizdį, nereiškia, jog esi išprotėjęs. Kai imame su kuo nors konfliktuoti, akimoju klaidingai savo motyvus bei veiksmus įvertiname tik kaip gerus, o priešininko – tik kaip blogus. Pastarasis mąsto ir vertina analogiškai.

mokslinių tyrimų išvada

Klaidingas suvokimas ir karas

Dauguma šioje knygoje pristatomų tyrimų pateikia duomenis iš laboratorinių eksperimentų ar apklausų metu analizuotų žmonių nuostatų, elgesio, suvokimo. Tačiau yra ir kitų būdų atlikti tyrimus. Kai kurie socialiniai psichologai, ypač Europoje, nagrinėja žmonių pašnekesius. Studijuodami tekstus ar klausydamiesi pokalbių jie tyrinėja, kaip žmonės aiškina ir konstruoja savo gyvenimo įvykius (Edwards ir Potter, 2005). Kiti mokslininkai tyrinėja žmogaus elgesį istoriniame kontekste. Pavyzdžiui, Irvingas Janisas (1972) analizavo grupinio mąstymo įtaką istorinėms nesėkmėms, o Phillipas Tetlockas (2005) – tariamų politikos ekspertų vertinimo klaidas.

Ralphas K. White, išgarsėjęs dar XX a. ketvirtojo dešimtmečio pabaigoje su kolegomis socialiniais psichologais Kurtu Lewinu ir Ronaldu Lippittu atliktais demokratinės ir autokratinės lyderystės tyrimais, be abejonės yra ilgiausiai socialinės psichologijos srityje dirbantis mokslininkas. Man rengiant šį naują knygos leidimą 2004 metais, būdamas 97 metų jis paskelbė straipsnį, kuriame apibendrino savo tyrimus (1968, 1984, 1986) apie klaidingo suvokimo įtaką karams. Išanalizavęs 10 karų, vykusių XX amžiuje, White daro išvadą, kad kiekvieną karą lydėjo nors vienas iš trijų klaidingo suvokimo aspektų: *nepakankamas* priešo galios *įvertinimas*; *racionalus* savo motyvų ir elgesio *aiškinimas* ir ypač priešo *vaizdavimas piktavaliu*.

White nuomone, nepakankamo priešo galios įvertinimo pavyzdžiais galėtų būti Hitlerio įvykdytas Rusijos užpuolimas, Japonijos karas prieš Jungtines Valstijas, Jungtinių Valstijų pradėtas karas prieš Vietnamą ir Korėją. Racionalus savo motyvų ir elgesio aiškinimas ir priešo vaizdavimas piktavaliu – skiriamieji karo bruožai. XXI a. pradžioje karui besirengiančios Jungtinės Valstijos ir Irakas vienas kitą vadino „blogio įsikūnijimu“. George W. Bushui Saddamas Husseinas buvo „kraugerys tironas“ ir „pamišėlis“, grasinantis civilizuotam pasauliui masinio naikinimo ginklais, o Irako valdžiai Busho vyriausybė buvo „blogio gauja“, „grasinanti pasauliui savo ydingais planais ir trokštanti Vidurinių Rytų naftos“ (Zajonc, 2003). Tiesa nebūtinai slypi kur nors tarp šių nesuderinamų požiūrių. Tačiau „veiksmingas suvokimas yra neapykantos priešybė“, daro išvadą White, susumuodamas savo kaip taikos psichologo patirtį. Empatija – įsijautimas į kitų žmonių mintis ir jausmus – yra „vienas svarbiausių veiksnių užkertant kelią karui. ... Empatija padės dviem ar daugiau tautų išvengti klaidingo suvokimo, vedančio į niekam nereikalingus karus.“

Tad kai prireikia spręsti dilemą, susijusią su ribotais ištekliais ar suvoktu neteisingumu, konfliktas trunka tol, kol kas nors padeda abiem konfliktuojančioms pusėms pakeisti požiūrį ir ieškoti kompromisų. Patarimas: konfliktuodami negalvokite, kad kitas nepajėgus suvokti tų vertybių ir moralinių nuostatų, kurias vertinate jūs. Verčiau pagalvokite, kad jis tikriausiai tik kitaip mato šią situaciją.

APIBENDRINIMAS
Kas sukelia konfliktą?

- Kai sąveikauja du žmonės, dvi grupės ar dvi šalys, jų poreikiai ir tikslai gali sukelti konfliktą. Daugelis socialinių problemų kyla žmonėms egoistiškai siekiant savo interesų ir taip kenkiant kolektyvo interesams. Kalinio dilemos ir bendrų išteklių tragedijos eksperimentiniai tyrimai patvirtina šį asmeninės gerovės ir visuomenės interesų susidūrimą. Realiame gyvenime, kaip ir dalyvaudami laboratoriniuose eksperimentuose, galime išvengti šių prieštaravimų nustatydami taisykles, reguliuojančias savanaudiškus veiksmus, kurdami nedideles bendruomenes, kuriose kiek-

vienas jaustųsi atsakingas už kitą, sudarydami sąlygas bendrauti ir taip sumažindami nepasitikėjimą, keisdami atpildo sistemą taip, kad bendradarbiauti būtų naudinga, ir pasitelkdami altruistines normas.

- Kovojant dėl ribotų išteklių, santykius dažnai apraizgo prietarai, įsivyrauja priešiškumas. Atlikę savo plačiai žinomus eksperimentus Muzaferas Sherifas pastebėjo, kad konkurencija nepažįstamuosius netrukus paverčia priešais, įžiebdama tikrą karą netgi tarp visiškai taikių berniukų.
- Konfliktus taip pat sukelia neteisingumo pojūtis. Žmonės teisingumą apibrėžia kaip indėliui proporcingą atpildo paskirstymą. Konfliktai kyla tada, kai žmonės nesutinka dėl savo indėlio dydžio ir tuo pačiu – dėl gauto atlygio teisingumo.
- Konfliktą dažniausiai lemia maža dalis tikrai nesuderinamų tikslų, kuriuos supa klaidingas priešininko motyvų ir tikslų suvokimas. Konfliktuojančios šalys paprastai mąsto viena apie kitą pagal veidrodinio įvaizdžio suvokimo principą. Kai kiekviena jų mano, kad „mes taikūs, o jie – priešiški“, viena kitos atžvilgiu jos gali elgtis taip, kad patvirtintų šią priešininkės nuomonę. Tarptautinius konfliktus kartais taip pat kursto „blogo lyderio – geros tautos“ iliuzija.

Kaip pasiekti taiką?

Nors priešininkai gali sukelti destruktyvų konfliktą, įmanoma kitas jėgas panaudoti konstruktyviam konflikto sprendimui. Kokie yra taikos ir harmonijos palaikymo būdai?

Matėme, kaip socialiniai spąstai, konkurencija, suvoktas neteisingumas ir klaidingas suvokimas įžiebia konfliktus. Nors vaizdas niūrus, jis nėra beviltiškas. Kartais, kai priešiškumas perauga į draugystę, atgniaužiami kumščiai ir draugiškai ištiesiama ranka. Socialiniai psichologai sutelkė dėmesį į keturių tipų strategiją priešams sutaikyti. Šiuos tipus galime prisiminti kaip konfliktų sprendimo pagrindą: kontaktą, bendradarbiavimą, bendravimą ir sutaikinimą.

„Apie karą žinome daugiau nei apie taiką, apie žudymą – daugiau nei apie gyvenimą.“
Generolas Omaras Bradley, 1893–1981, buvęs JAV armijos štabo vadas

Kontaktas

Ar nesusidraugautų dvi konfliktuojančios grupės arba asmenys priverstinai artimai bendraudami, kad geriau pažintų vieni kitus? Nebūtinai. 3 skyriuje matėme, kaip neigiami lūkesčiai sustiprina vertinimo tendecingumą ir sukuria išsipildančias pranašystes. Esant įtampai, bendravimas gali baigtis kova.

Tačiau 11 skyriuje matėme, kad artimumas ir kartu atsirandanti tarpusavio sąveika, sąveikos laukimas ar paprasčiausia ekspozicija didina simpatiją. 4 skyriuje aiškinomės, kaip panaikinus desegregaciją sumažėjo rasiniai prietarai, patvirtindami, kad „nuostatas formuoja elgsena“. Jei šis socialinės psichologijos principas dabar atrodo įtikinamai, atminkite: visi dalykai taip atrodo, kai juos pažįstame. 1896 metais teiginys, kad rasinės atskirties panaikinimas gali veikti rasines nuostatas, neįtikino JAV Aukščiausiojo Teismo. Tuo metu atrodė, kad „įstatymų leidyba yra bejėgė panaikinti rasizmą“ (byla „Plessy prieš Fergusoną“).

Neseniai atlikta metaanalizė patvirtina, kad kontaktai leidžia prognozuoti tolerantiškas nuostatas. Linda Tropp ir Thomas Pettigrew (2005a; Pettigrew ir Tropp, 2006) kruopščiai išanalizavo 516 tyrimų, kuriuose dalyvavo 250 555 žmonės iš 38 šalių, duomenis. 94 proc. tyrimų patvirtino, kad *dažnesni kontaktai mažina prietarų apraiškas*. Tai būdingiausia daugumos požiūriui į mažumas (Tropp ir Pettigrew, 2005b).

Galime pastebėti, kad nuo XX a. septintojo dešimtmečio Jungtinėse Valstijose sumažėjo ir atskirtis, ir prietarai. Ar šią nuostatų raidą *lėmė* tarprasiniai kontaktai? Ar tie, kurie iš tiesų patyrė desegregaciją, pajuto jos poveikį?

Ar desegregacija gerina požiūrį į kitą rasę?

Mokyklų desegregacija atnešė apčiuopiamą naudą, pavyzdžiui, daugiau juodaodžių ėmė studijuoti aukštosiose mokyklose ir sėkmingai jas baigė (Stephan, 1988). Ar mokyklų, gyvenamųjų kvartalų ir darbo vietų desegregacija taip pat yra socialiai teigiamas dalykas? Faktai yra prieštaringi.

Viena vertus, daugelis tyrimų, atliktų XX a. netrukus po desegregacijos, parodė, kad pastebimai pagerėjo baltaodžių požiūris į juodaodžius. Tarprasiniai įvairių socialinių sluoksnių kontaktai nepriklausomai nuo to, kas esi – pardavėjas ar pirkėjas, prekybinio laivyno jūreivis, valstybės tarnautojas, policininkas, kaimynas ar studentas – sumažino prietarų poveikį (Amir, 1969; Pettigrew, 1969). Pavyzdžiui, baigiantis Antrajam pasauliniam karui JAV armija iš dalies desegregavo kai kurias savo šaulių kuopas (Stouffer ir kiti, 1949). Paklausti, ką mano apie desegregaciją, jai pritarė 11 procentų segreguotų ir 60 procentų desegreguotų baltaodžių kareivių.

Kai Mortonas Deutschas ir Mary Collins (1951) atliko užsakomąjį natūralistinį eksperimentą, rezultatai buvo panašūs. Vykdydama valstijos įstatymą, Niujorko valdžia desegregavo savo gyvenamuosius kvartalus skirdama butus nepriklausomai nuo gyventojų rasės. Niuarke (Niudžersio valst.) panašiuose kvartaluose abipus upės juodaodžiai ir baltaodžiai buvo apgyvendinti skirtinguose pastatuose. Desegreguotame kvartale apklausiamos baltosios moterys buvo kur kas palankesnės mišrių gyvenamųjų namų atžvilgiu ir dažniau sakė, kad ėmė geriau vertinti juodaodžius. Kontaktuojant klaidingi stereotipai ėmė nykti. Viena moteris pareiškė: „Man iš tiesų tai pradėjo patikti. Matau, jog jie yra tokie patys žmonės kaip ir mes."

Šie faktai turėjo įtakos 1954 metų Aukščiausiojo Teismo sprendimui desegreguoti JAV mokyklas ir XX a. septintajame dešimtmetyje kilusiam judėjimui už piliečių teises (Pettigrew, 1986, 2004). Išanalizavęs visus tyrimus Walteris Stephanas (1986) priėjo išvados, kad desegregacijos poveikis rasinėms nuostatoms buvo nedidelis. Reikšmingesnė pasekmė buvo ta, kad padaugėjo galimybių juodaodžiams mokytis mišriose (arba baltųjų) aukštosiose mokyklose, gyventi mišriuose gyvenamuosiuose rajonuose ir dirbti mišrioje aplinkoje.

Panašiai ir daugelis moksleivių mainų programų padarė mažesnį negu tikėtasi poveikį programose dalyvavusių jaunuolių požiūriui į juos priimančias

šalis. Pavyzdžiui, į Prancūziją mokytis atvykę amerikiečiai moksleiviai dažniausiai apgyvendinami su kitais amerikiečiais ir jų stereotipinis požiūris į prancūzus paprastai nepasikeičia (Stroebe ir kiti, 1988). Kontaktai taip pat nesumažino Ruandos tutsių neapykantos savo kaimynams hutams ir daugelio vyrų seksizmo moterų atžvilgiu, nors jie nuolat gyvena ir dirba su moterimis. Nesunku smerkti homoseksualus ar imigrantus, su kuriais niekada nesame susidūrę, tačiau taip pat galima su panieka žiūrėti ir į tuos, kuriuos matome dažnai.

Tad desegregacija kartais pagerina požiūrį į kitas rases, o kartais – ne, ypač jei prisideda nerimas ar grėsmės suvokimas (Pettigrew, 2004). Šie prieštaravimai sužadino mokslininkų smalsumą. Kaip paaiškinti šiuos skirtumus? Iki šiol kalbėjome apie įvairius desegregacijos pavyzdžius. Tikroji desegregacija vyksta įvairiais būdais ir labai skirtingomis sąlygomis.

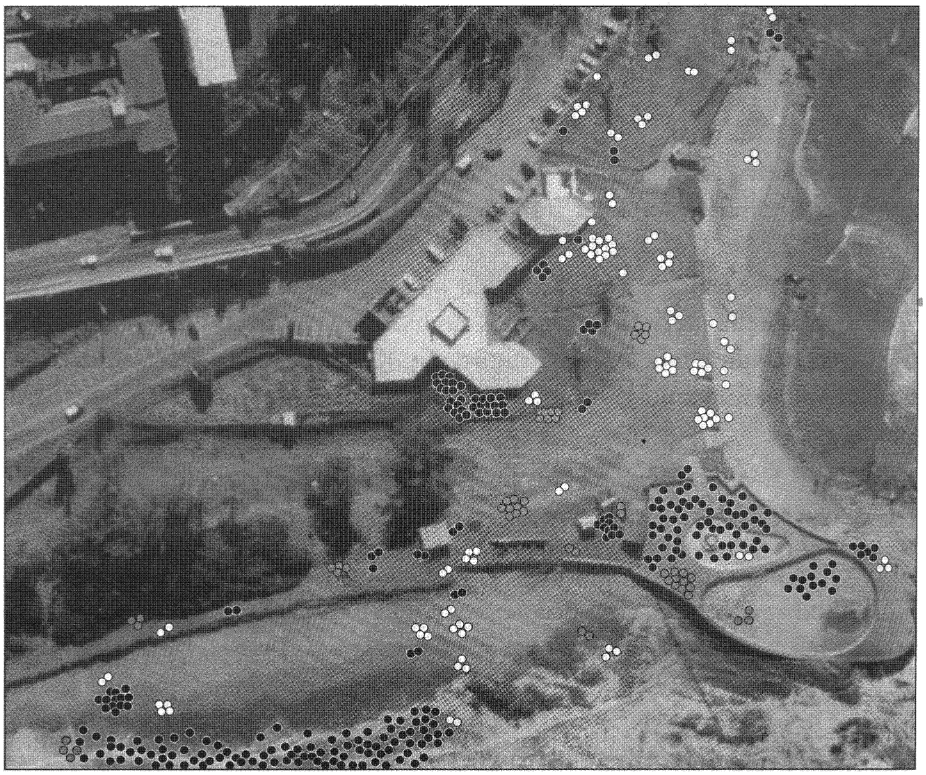
Kada desegregacija pagerina požiūrį į kitą rasę?

Ar tarprasiniai kontaktai gali būti vienu iš tokių veiksnių? Atrodo, kad taip. Mokslininkai aplankė dešimtis desegreguotų mokyklų ir stebėjo, su kuo konkrečios rasės vaikai valgo, kalbasi ir leidžia laiką. Rasė turi įtakos kontaktams. Baltieji itin dažnai bendrauja su baltaisiais, o juodaodžiai – su juodaodžiais (Schofield, 1982, 1986). Vieno tyrimo metu buvo analizuojamos Dartmuto universiteto studentų elektroninės žinutės. Paaiškėjo, kad juodaodžiai, nors sudarė tik 7 proc. visų studentų, 44 proc. savo žinučių siuntė kitiems juodaodžiams studentams (Sacerdote ir Marmaros, 2005).

Ta pati pačių pasirinkta segregacija buvo akivaizdi ir Pietų Afrikos Respublikos desegreguotame paplūdimyje. Tai pastebėjo Johnas Dixonas ir Kevinas Durrheimas (2003) vieną vidurvasario (gruodžio 30-osios) popietę fiksavę, kur būriuojasi juodaodžiai, baltieji ir indai paplūdimio lankytojai (žr. 13.5 pav.). Desegreguotose kaimynijose, kavinėse ar restoranuose gali nepavykti paskatinti mišrių sąveikų (Clack ir kiti, 2005; Dixon ir kiti, 2005a, 2005b).

Pastangos sudaryti sąlygas kontaktams kartais padeda, o kartais būna bevaisės. „Kartą pas mus atvyko moksleiviai iš protestantiškų mokyklų, – aiškino vienas Šiaurės Airijos katalikas jaunuolis pasibaigus mokykliniam renginiui (Cairns ir Hewstone, 2002). – Tai turėjo būti tam tikras ... bendravimas, tačiau to buvo per mažai. Ne dėl to, kad mes nenorėjome; tiesiog tai buvo keblu." Tarpkultūrinio bendravimo stoka gali kilti iš „pliuralistinio neišmanymo": dauguma juodaodžių ir baltaodžių teigia pageidaujantys dažnesnių kontaktų, tačiau klaidingai mano, kad kita pusė neatsakys jiems tuo pačiu. (Žr.: „Mokslinių tyrimų išvada. Santykiai, kurie galėjo būti".)

Draugystė. Daugiau vilčių teikiantys senesni pardavėjų, kareivių, kaimynų tyrimai atskleidė kur kas daugiau tarprasinių kontaktų, nei reikia sumažinti įtampai, kuri būdinga prasidedančiam tarpgrupiniam bendravimui. Ilgalaikiai juodaodžių bei baltaodžių kaltinamųjų, juodaodžių bei baltaodžių mergaičių



13.5 PAVEIKSLAS
Desegregacija nebūtinai reiškia bendravimą

Kai šis Skotburgo paplūdimys Pietų Afrikos Respublikoje tapo „atviras" ir desegreguotas, juodaodžiai (pažymėta juodais taškais), baltaodžiai (balti taškai) ir indai (pilki taškai) vis tiek telkdavosi su savo rasės žmonėmis. *Šaltinis*: Dixon ir Durrheim, 2003.

vasaros stovyklose, juodaodžių bei baltaodžių kambario draugų universitete, juodaodžių, spalvotųjų ir baltaodžių Pietų Afrikos gyventojų asmeninių kontaktų stebėjimai taip pat patvirtino, kad tai duoda naudos (Clore ir kiti, 1978; Foley, 1976; Holtman ir kiti, 2005; Van Laar ir kiti, 2005). Juo daugiau Vokietijoje ar Didžiojoje Britanijoje besimokantys amerikiečiai moksleiviai kontaktavo su tenykščiais gyventojais, juo teigiamesnis buvo jų požiūris į juos (Stangor ir kiti, 1996). Eksperimentai patvirtino, kad *susidraugavus* su išorinės grupės nariais, požiūris į šią grupę būna daug teigiamesnis (Pettigrew ir Tropp, 2000; Wright ir kiti, 1997). Svarbu ne tik turėti žinių apie kitus žmones, bet ir užmegzti *emocinius ryšius*, atsirandančius artimai susidraugavus ir mažinančius įtampą (Hewstone, 2003; Pettigrew ir Tropp, 2000).

Tačiau „grupės ryškumas" taip pat padeda nutiesti tiltą tarp žmonių. Jei apie savo draugą nuolat galvosite tik kaip apie paskirą žmogų, šie ryšiai neperaugs į apibendrinimą ir neapims kitų jo aplinkos žmonių (Miller, 2002). Tad idealiu atveju turėtume užmegzti draugystę už grupės ribų, tačiau taip pat pripažinti, kad naujasis draugas atstovauja ir kitiems iš jo aplinkos, su kuriais, pasirodo, ir mes turime daug bendra.

Greičiausiai mieliau susidraugausime su žmonėmis, kurių išorinės grupės tapatumas iš pradžių yra minimalus – jei juos iš esmės laikome tokiais, kokie esame mes, o ne jaučiame grėsmę dėl to, kad jie kitokie. Jei simpatija

mokslinių tyrimų išvada

Santykiai, kurie galėjo būti

Tikriausiai galite prisiminti atvejį, kai tikrai norėjote užmegzti su kuo nors kontaktą. Galbūt žmogus buvo jums patrauklus. Tačiau abejodami, ar į jūsų jausmus bus atsakyta, nerizikavote. Gal kitos rasės atstovą norėjote pasikviesti prie savo stalo valgykloje ar skaitykloje, tačiau nerimavote, kad jis nepatikliai reaguos į jūsų kvietimą. Tikriausiai tokiose situacijose kitas asmuo iš tikrųjų atsilieptų į jūsų norą užmegzti kontaktą, tačiau jis mano, jog jūsų santūrumas rodo abejingumą ar netgi prietaringumą. Taigi prasilenkiate lyg du laivai naktį, ir už tai galite dėkoti 8 skyriuje aptartam „pliuralistiniam neišmanymui" – klaidingam įsivaizdavimui, ką jaučia kitas žmogus.

Psichologės Jacquie Vorauer iš Manitobos universiteto tyrimai (2001, 2005; Vorauer ir Sakamoto, 2006) iliustruoja šį reiškinį. Vorauer nuomone, užmezgant naujus santykius perdėtai tikima, jog visi pastebi mūsų jausmus. Manydami, kad mūsų jausmai akivaizdūs, patiriame „permatomumo iliuzijos" reiškinį, apie kurį kalbėjome 2 skyriuje. Taigi pačiam gali atrodyti, jog kūno kalba aiškiai rodo romantišką susidomėjimą, o žmogus, kuriam šie jausmai skirti, iš tikrųjų nieko nepastebi. Jei kitas žmogus patiria šiltus jausmus, bet taip pat pervertina jų akivaizdumą, santykiai, kurie galėjo užsimegzti, užgęsta.

Vorauer teigia, kad tas pats reiškinys dažnai pakiša koją prietarų neturintiems žmonėms, kurie norėtų daugiau bendrauti su kitos rasės ar socialinės grupės atstovais. Jei baltaodžiai mano, kad juodaodžiai laiko juos prietaringais, o juodaodžiai mano, kad baltaodžiai susikūrę apie juos stereotipus, ir vieni, ir kiti nedrįs žengti pirmojo žingsnio. Toks susirūpinimas yra „svarbiausias tebesitęsiančios neformalios segregacijos Pietų Afrikos Respublikoje veiksnys", – mano Gillian Finchilescu (2005).

Norėdamos pakartoti ir išplėtoti Vorauer darbus, Nicole Shelton ir Jennifer Richeson (2005) pradėjo seriją koordinuotų tyrimų ir elgesio testų.

Pirmame tyrime Masačiusetso universiteto baltaodžiai studentai laikė save labiau negu vidutiniškai susidomėjusiais tarprasiniais kontaktais ir draugystėmis. Jų nuomone, baltaodžiai studentai to trokšta labiau negu juodaodžiai. Juodaodžiai studentai pasižymėjo veidrodiniu įvaizdžio suvokimu: jų nuomone, juodaodžiai studentai į tokius santykius žiūri palankiau negu baltaodžiai. Tipiškas studentas galvoja: „Norėčiau bendrauti su kitos rasės atstovais, tačiau jie to nenori".

Ar pliuralistinis neišmanymas būdingas ir kitais atvejais? Antrojo tyrimo metu Shelton ir Richeson paprašė baltaodžių Prinstono universiteto studentų įsivaizduoti savo reakciją, jei įėję į valgyklą pastebėtų pulkelį netoliese gyvenančių juodaodžių (arba baltaodžių) studentų. Ar norėtumėte prie jų prisijungti? Kokia tikimybė, kad vienas jų pakvies jus prisėsti kartu? Ir vėl baltaodžiai manė, kad jie labiau negu kitos rasės atstovai norėtų užmegzti kontaktą.

Kaip žmonės aiškina savo nesėkmes užmezgant tarprasinius santykius? Trečiame tyrime Shelton ir Richeson pakvietė juodaodžius ir baltaodžius Prinstono universiteto studentus apsvarstyti tokią situaciją: valgykloje jie pastebi pažįstamus kitos rasės studentus, tačiau nei jie, nei sėdintys studentai nesiryžta pirmajam žingsniui. Nepriklausomai nuo rasės, tyrimo dalyviai savo pačių nenorą žengti pirmąjį žingsnį dažniausiai aiškino atstūmimo baime, o sėdinčių studentų neryžtingumą – jų susidomėjimo stoka. Ketvirtą kartą Shelton ir Richeson kartojo tyrimą su kitokiomis instrukcijomis, tačiau gavo panašius rezultatus.

Ar pliuralistinis neišmanymas pasireiškia ir realiose situacijose arba norint užmegzti kontaktą su vienu žmogumi? Penktajame tyrime Shelton ir Richeson pasiūlė juodaodžiams ir baltaodžiams Prinstono universiteto studentams nagrinėti „draugystės raidą". Dalyvis pateikė apie save svarbiausius duomenis ir buvo nufotografuotas. Tada visa medžiaga tariamai buvo išnešta į kitą kambarį kitam eksperimento dalyviui. Vėliau pirmajam dalyviui buvo atnešti to kito dalyvio – tos pačios lyties, bet kitos rasės – duomenys. Jo buvo klausiama: „Ar labai nerimaujate, kad nepatiksite kitam dalyviui?" „Ar bijote, kad kitas asmuo nenorės su jumis draugauti?" Nepriklausomai nuo rasės, dalyviai spėjo, kad jie labiau negu kitos rasės atstovas nori draugauti, bet baiminasi būti atstumti.

Ar toks klaidingas suvokimas slopina ir tikrus kontaktus? Šeštajame tyrime Shelton ir Richeson patvirtino, kad baltaodžiai Prinstono universiteto studentai, kurie buvo labiausiai linkę pasiduoti pliurastistiniam neišmanymui (jie manė, kad bijo būti atstumti kitos rasės labiau negu juodaodžiai), per kitas septynias savaites užmezgė mažiau tarprasinių kontaktų.

Jacquie Vorauer, Nicole Shelton ir Jennifer Richeson netvirtina, kad vien klaidingas suvokimas apsunkina romantiškų santykių užmezgimą ar tarprasines draugystes. Tačiau dėl klaidingo suvokimo žmonės nerizikuoja žengti pirmojo žingsnio. Supratę šį reiškinį ir pripažinę, kad kitų žmonių santūrumas galbūt atspindi tokius pat kaip ir mūsų motyvus bei jausmus, lengviau užmegsime pažintį ir potencialią draugystę paversime tikra.

draugui perauga į simpatiją kitiems jo aplinkos nariams, kažkuriuo metu jų grupės tapatumas privalo tapti ryškus. Tad, norint sumažinti prietarų bei konfliktų, pravartu iš pradžių sumažinti grupės skirtingumą, po to jį pripažinti ir vėliau peržengti jo ribas.

Apklausos, kuriose dalyvavo apie 4000 europiečių, parodė, kad draugystė – viena svarbiausių sėkmingų santykių prielaida: jei turite draugą, priklausantį kokiai nors mažumai, daug greičiau pritarsite šios mažumos imigracijai. Tai pasakytina apie Vakarų vokiečių požiūrį į turkus, prancūzų požiūrį į azijiečius ir Šiaurės afrikiečius, olandų – į surinamiečius ir turkus, britų požiūrį į išeivius iš Vest Indijos ir Azijos, Šiaurės Airijos protestantų ir katalikų požiūrį vienų į kitus (Brown ir kiti, 1999; Hamberger ir Hewstone, 1997; Paolini ir kiti, 2004; Pettigrew, 1997). Panašiai ir žmonės, turintys pažįstamų gėjų, yra ne tokie priešiški jų atžvilgiu (Herek, 1993; Kaiser, 2001). Požiūrio į senyvo amžiaus žmones, psichikos ligonius, sergančiuosius AIDS ir neįgaliuosius tyrimai patvirtina, kad ryšiai paprastai suponuoja teigiamą požiūrį (Hewstone, 2003; Pettigrew, 1998).

Lygiaverčiai kontaktai. Desegregacijai pritariantys socialiniai psichologai niekada neteigė, kad požiūrį pagerina bet kokie kontaktai. Jie tikėjosi blogų rezultatų tais atvejais, kai buvo bendraujama konkurencijos sąlygomis, kai ryšių nepalaikė vadovybė, ir kai santykiai būdavo nelygiaverčiai (Pettigrew, 1988; Stephan, 1987). Iki 1954 metų daugelis rasiniais prietarais besivadovaujančių baltųjų dažnai bendraudavo su juodaodžiais kaip su batų valytojais ir namų darbininkais. Kaip matėme 9 skyriuje, tokie nelygiaverčiai kontaktai gimdo nuostatas, kurios tik įtvirtina nelygybę. Todėl svarbu **lygiaverčiai kontaktai**, pavyzdžiui, pardavėjų, karių, kaimynų, teisiamųjų, stovyklautojų.

lygiaverčiai kontaktai (*equal-status contact*) Lygiavertiškumu grindžiami ryšiai. Kaip nevienodos, taip ir tos pačios socialinės padėties žmonių santykiai formuoja atitinkamas nuostatas. Tad norint, kad prietarų sumažėtų, tarprasinius kontaktus turėtų užmegzti tos pačios socialinės padėties žmonės.

Neformalus bendravimas koledžuose ir aukštosiose mokyklose, kuriose mokosi įvairių tautų jaunimas, yra naudingas visiems studentams, – rašo Mičigano universiteto mokslininkė Patricia Gurin ir jos kolegos, remdamiesi nacionalinių akademinių apklausų duomenimis (2002). Tokie ryšiai ugdo intelektą ir skatina pripažinti skirtumus kaip naudingus bendruomenei – šiais duomenimis buvo grindžiamas 2003 metų JAV Aukščiausiojo Teismo sprendimas, kad rasinė įvairovė yra privalomas aukštojo mokslo interesas, ir kad juo galima vadovautis priimant į aukštąsias mokyklas.

Bendradarbiavimas

Nors lygiaverčiai kontaktai gali būti naudingi, kartais vien tik jų gali nepakakti. Jų nepakako, kai Muzaferas Sherifas nutraukė „Erelių“ ir „Barškalių“ varžybas ir abi komandas įtraukė į nekonkurencinę veiklą, sudarydamas joms sąlygas kartu žiūrėti filmus, valgyti. Tuo metu priešiškumas tarp jų buvo toks didelis, kad bet koks kontaktas baigdavosi patyčiomis ir puolimais. Kai „Erelį“

aplankydavo „Barškalius“, ereliečiai ragino „iššluoti purvą“. Buvo akivaizdu, jog šių dviejų grupių desegregavimas neskatino socialinės integracijos.

Ką taikdarys gali padaryti, susidūręs su įsisenėjusiu priešiškumu? Prisiminkime sėkmingą ir nesėkmingą desegregavimą. Mišriose šaulių kuopose ne tik užsimezgė lygiaverčiai juodaodžių ir baltaodžių kontaktai – jie tapo priklausomi vieni nuo kitų. Jie drauge kovėsi su bendru priešu ir siekė bendro tikslo.

Ar tai reiškia, kad yra antras veiksnys, leidžiantis prognozuoti teigiamą desegregacijos poveikį? Jei konkurencija skiria, gal *bendradarbiavimas* vienija? Panagrinėkime, kaip žmones veikia bendri nemalonumai. Visuose konfliktuose – nuo vaidų šeimoje iki konkuruojančių komandų ir tautų konfliktų – bendra grėsmė ir tikslai ugdo vienybės jausmą.

Bendra išorinė grėsmė sutelkia

Ar kada nors esate kartu su kitais tapę blogo oro auka, jautę patyčias per priėmimą į grupę, buvę nubausti mokytojo, persekiojami ar pajuokti dėl socialinės padėties, rasės ar religijos? Jei taip, tai tikriausiai prisimenate, jog pajutote simpatiją tiems, kurie patyrė tą patį, ką ir jūs. Galbūt, kai vienas kitam padėjote nusipurtyti sniegą ar kai kartu grūmėtės su bendru priešu, socialiniai skirtumai neteko reikšmės.

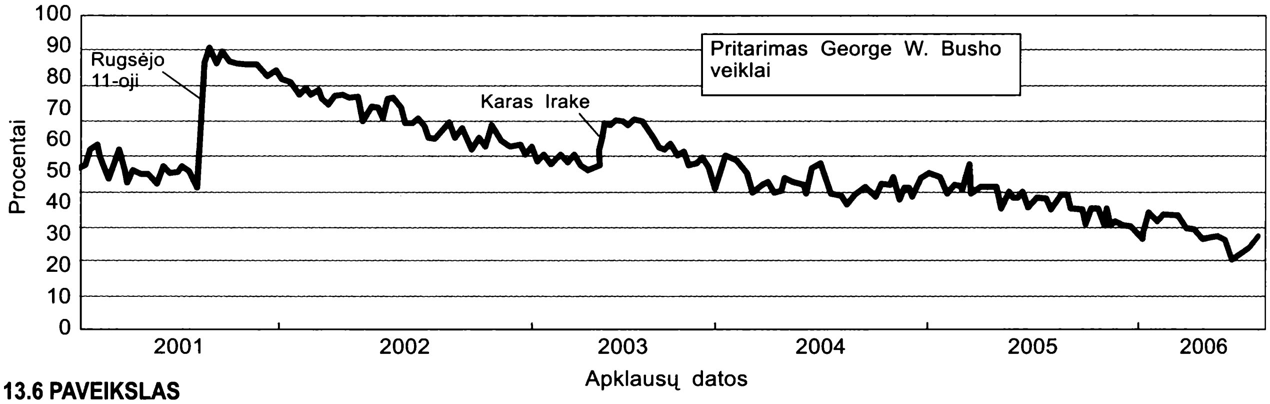
Šitokia draugystė dažnai užsimezga tarp žmonių, patiriančių bendrą grėsmę. Tai pastebėjo Johnas Lanzetta (1955), pateikęs karinio jūrų laivyno atsargos karininkų grupėms po keturis žmones problemų sprendimo užduotis ir vėliau per garsiakalbį pranešęs, kad atsakymai neteisingi, produktyvumas neleistinai žemas, o mąstymas – kvailas. Kitos grupės šių patyčių negirdėjo. Lanzetta pastebėjo, kad patyrusieji patyčias tapo draugiškesni, daugiau bendradarbiavo, mažiau ginčijosi ir mažiau konkuravo tarpusavyje. Jie kartu pateko į bėdą. Rezultatas – grupės sutelktumas.

Bendras priešas Sherifo stovyklos eksperimentuose – ir daugelyje vėliau atliktų eksperimentų – suvienydavo konkuruojančias berniukų grupes (Dion, 1979). Tarprasinių kivirčų metu panašiai sustiprėja didžiavimasis savo grupe. Toronte diskriminuojami kinai studentai tampa draugiškesni kitų kinų atžvilgiu (Pak ir kiti, 1991). Vien tik priminus išorinę grupę (tarkime, konkuruojančią mokyklą), išauga dėmesingumas savajai grupei (Wilder ir Shapiro, 1984). Aštriai suvokdami, kas yra „jie“, suvokiame, kas esame „mes“.

Kare prieš labai aiškią išorinę grėsmę ypač sustiprėja priklausymo grupei jausmas. Daugiau žmonių dalyvauja pilietinėse organizacijose (Putnam, 2000). Piliečiai vienijasi su savo lyderiu ir remia savo karius. Tai vyko po rugsėjo 11-osios katastrofos ir iškilus kitų teroristinių išpuolių grėsmei. Pasak *New York Times*, bent jau kuriam laikui Niujorke „išnyko rasinis antagonizmas“ (Sengupta, 2001). „Anksčiau laikiau save paprasčiausiu juodaodžiu, – sakė aštuoniolikmetis Louisas Johnsonas, apmąstydamas savo gyve-

„Negalėjau susivaldyti nepasakęs [Gorbačiovui]: tik pagalvokite, koks lengvas būtų mūsų uždavinys šiuose posėdžiuose, jei pasauliui staiga imtų grasinti kokios nors rūšies kitos planetos gyventojai. [Mes suprastume] kartą ir visiems laikams, kad šioje žemėje iš tiesų esame žmonės, gyvenantys kartu.“

Ronaldas Reaganas, kalba, pasakyta 1985 m. gruodžio 4 d.



13.6 PAVEIKSLAS
Išorinė grėsmė gimdo grupės vienybę

Kaip rodo prezidento George Busho populiarumo pakilimai ir nuosmukiai, nacionaliniai konfliktai formuoja viešąją nuomonę (Gallup, 2006).

nimą iki rugsėjo 11-osios, – tačiau dabar vis labiau jaučiuosi amerikietis." Išnagrinėjus Niujorko mero pokalbius rugsėjo 11-ąją ir jo spaudos konferencijas prieš šią nelaimę ir po jos, pastebėta, kad žodis „mes" buvo vartojamas du kartus dažniau (Liehr ir kiti, 2004; Pennebaker ir Lay, 2002).

George W. Busho veiklos vertinimas atspindėjo šį grėsmės paskatintą susivienijimą. Prieš pat rugsėjo 11-ąją tik 51 procentas amerikiečių pritarė prezidentinei Busho veiklai. Po tragedijos ją teigiamai vertino net 90 procentų. Šis prezidentas, rugsėjo 10 vertintas vidutiniškai, spalio 10 tapo „mūsų lyderiu", kovojančiu prieš tuos, „kurie mūsų nekenčia". Vėliau Busho populiarumas po truputį mažėjo, bet prasidėjus karui Irake jis vėl ėmė kilti (žr. 13.6 pav.). Kai Sheldonas Solomonas su bendradarbiais (2004) paprašė amerikiečių studentų prisiminti rugsėjo 11-osios įvykius (o ne artėjantį egzaminą), jie dažniau pritarė teiginiui: „Aš palaikau drąsius prezidento Busho ir jo administracijos veiksmus Irake".

> **„Turime išorės priešų."**
> **George W. Bush, 2005**

Norėdami suburti darnią grupę, jos lyderiai gali netgi *sumodeliuoti* grėsmingą išorės priešą. Šią taktiką iliustruoja George Orwello romanas „1984-ieji": šalies lyderis pasinaudoja pasienio konfliktu su dviem kitomis valstybėmis, kad sumažintų neramumus savo šalies viduje. Retkarčiais priešas pasikeičia, tačiau jis visada yra. Atrodo, kad šaliai iš tiesų *reikia* priešo. Turėdami bendrą priešą, pasaulis, tauta, grupė tampa nepaprastai vieningi.

Grėsmė vienija ir kitus pasaulio kraštus. Savižudžiai sprogdintojai Izraelyje paskatino ministro pirmininko Arielio Sharono šalininkus mitinguoti, o kai Izraelio gynybinės pajėgos žudė palestiniečius ir naikino jų namus, musulmonų grupuotės susivienijo išreikšdamos pyktį Sharonui (Pettigrew, 2003). Jungtinėms Valstijoms užpuolus Iraką, Pew tyrimų centro (2003) atliktos Indonezijos ir Jordanijos musulmonų apklausos parodė, jog kyla antiamerikietiškos nuotaikos. 2002 metų vasarą 53 procentų jordaniečių požiūris į amerikiečius buvo teigiamas, o po karo jų sumažėjo iki aštuoniolikos procentų. „Prieš karą būčiau pasakęs, kad jei Osama (bin Ladenas) yra atsakingas už dviejų dangoraižių sunaikinimą, mes juo negalime didžiuotis, – pasakė 21 metų islamo teisės studentas iš Sirijos. – Tačiau jei tai padarytų dabar, mes juo didžiuotumės" (Rubin, 2003).

atkreipkime dėmesį

Kodėl svarbu, kas nugalės?

Kodėl viso pasaulio sporto aistruoliams taip svarbu, kas nugalės? Kodėl niujorkiečiams svarbu, kad du tuzinai George Steinbrennerio multimilijonierių (beisbolo komanda *New York Yankees* – *red. past.*), kurių dauguma gimę kitose valstijose ar šalyse, laimėtų Pasaulio taurės rungtynes? Kodėl visiškai normalūs suaugusieji beprotiškai remia savo komandą ir būna labai prislėgti jai pralaimėjus kasmetiniame NCAA krepšinio „Kovo beprotybės" turnyre? Ir kodėl per futbolo Pasaulio taurės rungtynes kiekvienas aistruolis svajoja apie savo šalies pergalę?

Teorija ir faktai rodo, kad konkurencijos šaknys yra gilios. Pabunda kažkoks pirmykštis pradas, ir vos aikštėje pasirodo du konkurentai, minia suūžia. Jei dvi valandas kunkuliuoja aistros dėl paprasčiausio aukštyn žemyn šokčiojančio oranžinio kamuolio, kažkas tikrai yra užprogramuota genuose. Mūsų protėviai, gyvenę laikais, kai kaimyninės gentys galėjo bet kada užpulti ir plėšikauti, žinojo, kad solidarumas užtikrina saugumą (tie, kurie nesilaikė grupėse, paliko mažiau palikuonių). Ir medžiojant, ir ginantis, ir puolant dešimt rankų yra geriau nei dvi. Pasaulio dalinimas į „mus" ir „juos" atneša ir blogybes – tokias kaip rasizmas ir karas, – ir naudą: visuomenės solidarumą. Kad atskirtų „mus" ir „juos", mūsų protėviai – nuo kurių nedaug tenutolo dabartiniai sporto aistruoliai – atitinkamai rengdavosi arba išsidažydavo.

Būdami socialios būtybės, mes gyvename grupėse, dėl jų džiūgaujame, žudome ir žūvame. Ir save apibrėžiame pagal savo grupes. Savojo Aš sampratai – suvokimui, kas esame – svarbu ne tik asmeniniai bruožai bei nuostatos, bet ir socialinis tapatumas. Mūsų socialinis tapatumas – supratimas, kas yra grupė – stiprina savojo Aš sampratą bei didžiavimąsi, ypač kai manome, jog kaip grupė esame pranašesni. Jausdami teigiamo tapatumo stygių, daugelis jaunuolių galią ir tapatumą kompensuoja burdamiesi į gaujas. Dauguma patriotų save apibūdina pagal nacionalinį tapatumą.

Grupės apibrėžimas pagal tai, kas „mes" *esame,* taip pat leidžia suprasti, kuo mes *nesame*. Daugelyje socialinės psichologijos eksperimentų buvo pastebėta, kad suskirsčius dalyvius į grupes – netgi į atsitiktines – sustipréja šališkumas vidinei grupei. Paklauskite vaikų: „Kurie vaikai geresni: iš tavo mokyklos ar iš [kitos gretimos]?" Visi kaip vienas atsakys, kad geresni jų mokyklos vaikai. Suburkite žmones vien pagal jų gimimo datas ar paskutinį jų vairuotojo pažymėjimo numerio skaičių, ir jie pajus tam tikrą artimumą ir palankumą vieni kitiems. Grupės sąmonė yra tokia stipri, kad „mes" atrodome geresni už „juos" net tada, kai į „mus" ir „juos" būname suskirstyti atsitiktinai.

Amerika po rugsėjo 11-osios pademonstravo, kaip, susidūrus su bendru priešu, grupė staiga solidarizuojasi. Kaip parodė Muzafero Sherifo stovyklos eksperimentas, konkurencija sukuria priešus. Konkurencijos ir atsipalaidavusios minios anonimiškumo kurstomos aistros per sporto varžybas, ištikus nesėkmei, gali pasiekti kulminaciją – aistruoliai ima tyčiotis iš varžovų, rėkti ant arbitrų, mėtyti į juos alaus skardines.

Patyrus sėkmę, tapatinimasis su grupe dar labiau sustiprėja. Aistruoliai gerbia save už laimėjimus ir už tai, kad jaučia ryšį su sportininkais, kai jų komanda nugali. Paklausti apie svarbią pergalę futbolo varžybose, studentai dažniausiai atsako: „*Mes* nugalėjome". Jie maudosi šlovės spinduliuose, pastebi Robertas Cialdinis ir jo bendradarbiai (1976). Varžybas pralaimėjus studentai dažniau sako: „*Jie* pralaimėjo".

Ironiška, kad intensyviausius jausmus jaučiame labiausiai į mus panašiems konkurentams. Freudas jau seniai pripažino, kad priešiškumą kelia nedideli skirtumai. „Pavydžiausiai rungiasi kaimyninių miestų varžovai; kiekvieno kantono gyventojai į kitus žvelgia su panieka. Gimininingos rasės laikosi viena nuo kitos ištiestos rankos atstumu; pietų vokiečiai negali pakęsti šiaurės vokiečių; anglai įvairiausiais būdais šmeižia škotus, o ispanai niekina portugalus".

Ne kartą būdamas Škotijoje turėjau progos stebėti daugelį knygoje *The Xenophobe's Guide to the Scots* („Patarimai ksenofobui apie škotus") aprašytų pavyzdžių, kaip škotai skirsto neškotus į 1) anglus ir 2) kitus. Kaip komandos „Cubs" aistruoliai džiūgauja, kai ji laimi *arba* kai pralaimi komanda „White Sox", taip škotų futbolo aistruoliai džiūgauja, kai laimi Škotija arba kai pralaimi Anglija. „O! Jie pralaimėjo", – neslėpė džiaugsmo vienas bulvarinis škotų laikraštis, kai 1996 metais Europos taurės turnyre Anglija pralaimėjo Vokietijai.

Aukštesni tikslai skatina bendradarbiauti

aukštesnis tikslas
(*superordinate goal*)
Bendras tikslas, reikalaujantis kolektyvinių pastangų; tikslas, panaikinantis skirtumus tarp žmonių.

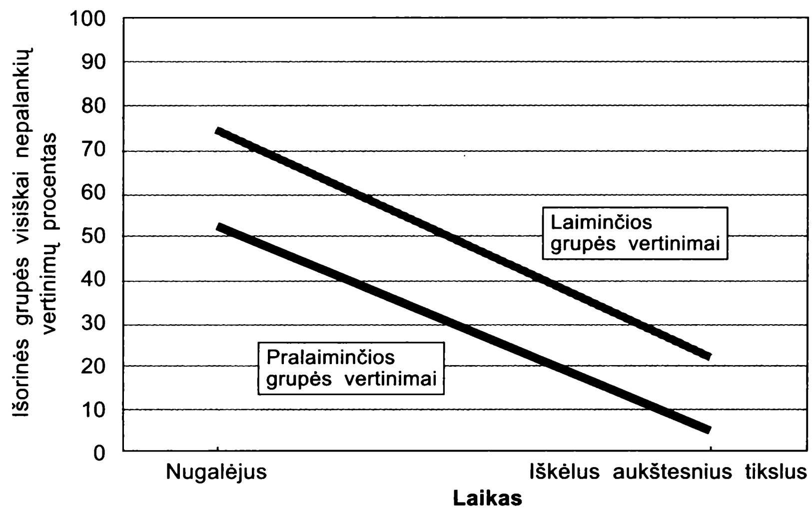
Su vienijančia išorine grėsme glaudžiai siejasi **aukštesnių tikslų**, kurie suvienija visus grupės narius ir reikalauja kolektyvinių pastangų, poveikis. Kaip tik tokius tikslus iškėlė Sherifas, siekdamas sutaikyti priešiškai nusiteikusius stovyklautojus. Jis sutrikdė vandens tiekimą stovyklai, priversdamas abi grupes dirbti kartu, kad vėl turėtų vandens. Vėliau vaikams teko rasti bendrą kalbą, kad bendromis jėgomis galėtų išsinuomoti ganėtinai brangią kino juostą. Kai išvykoje „sugedo" autobusas, vienas iš personalo narių netoliese atsainiai paliko virvę, paskatindamas kažkurį berniuką pasiūlyti visiems kartu patempti autobusą, kad šis užsivestų. Kai variklis užsivedė, berniukai ėmė plekšnoti vienas kitam per pečius, džiaugdamiesi „įveikę autobusą".

Po to, kai siekdami aukštesnių tikslų berniukai drauge paplušėjo, jie kartu pavalgė ir susėdo aplink laužą. Užsimezgė draugystė tarp skirtingų grupių narių ir priešiškumas staiga sumažėjo (žr. 13.7 pav.). Paskutinę dieną berniukai nusprendė grįžti namo vienu autobusu. Šį kartą jie jau nesigrupavo. Kai autobusas priartėjo prie namų Oklahoma Sityje, jie visi kaip vienas spontaniškai uždainavo „Oklahoma" ir atsisveikino vieni kitiems linkėdami sėkmingai parvykti. Atskirdamas ir išprovokuodamas konkurenciją, Sherifas nepažįstamuosius pavertė aršiais priešininkais. Iškėlęs aukštesnius tikslus, jis priešus pavertė draugais.

Ar Sherifo eksperimentai – tik vaikiški žaidimai? O gal galima suvienyti ir konfliktuojančius suaugusiuosius, iškeliant jiems bendrus tikslus? Šitokį klausimą pateikė Robertas Blake ir Jane Mouton (1979). Jų suorganizuotuose dviejų savaičių trukmės eksperimentuose, kuriuose dalyvavo daugiau nei 1000 vadovų, suskirstytų į 150 grupių, buvo tiriami svarbiausi situacijų, kokiose veikė ir „Barškaliai" su „Ereliais", aspektai. Iš pradžių kiekviena grupė veikė atskirai, vėliau konkuravo su kita grupe ir galiausiai abi bendradarbiavo

13.7 PAVEIKSLAS

Po varžybų „Ereliai" ir „Barškaliai" vieni apie kitus atsiliepdavo nepalankiai. Kolektyvinis darbas siekiant aukštesnių tikslų priešiškumą sumažino.
Šaltinis: Sherif, 1966, p. 84.



siekdamos bendrų tikslų. Eksperimentų rezultatai „negincijamai įrodė, kad suaugusieji reaguodavo kaip ir jaunieji Sherifo eksperimentų dalyviai“.

Papildydami šiuos duomenis, Samuelis Gaertneris, Johnas Dovidio ir jų bendradarbiai (1993, 2000) teigia, kad kolektyvinis, į vieną darnią grupę suburiantis darbas veikia ypač palankiai. Visiems susėdus už bendro stalo (o ne priešingose jo pusėse) buvęs šališkumas kitos grupės atžvilgiu sumažėja, naujoji grupė pasivadina bendru vardu ir su gera nuotaika pradeda dirbti. „Mes“ ir „jie“ tampa „mumis“. Norėdamos nugalėti Vokietiją, Italiją ir Japoniją Antrajame pasauliniame kare, Jungtinės Valstijos ir buvusioji SSRS kartu su kitomis valstybėmis sudarė sąjungininkų grupę. Kol JAV turėjo tikslą nugalėti bendrą priešą, tol ji pritarė ir rusams. Ekonominis bendradarbiavimas tarptautinėje prekyboje taip pat motyvuoja išsaugoti taiką. Michaelis Shermeris (2006) pastebi: „Prekės kerta tokias sienas, kurios armijoms yra nepraeinamos.“ Pavyzdžiui, Kinijos ekonomika yra taip persipynusi su Vakarų šalių ekonomikomis, kad tokia tarpusavio priklausomybė stipriai sumažina karo tarp Kinijos ir Vakarų galimybę.

Kolektyvinės „Barškalių“ ir „Erelių“ pastangos baigėsi sėkme. Ar būtų pasiekta ta pati harmonija, jei vanduo būtų taip ir likęs išjungtas, kino filmas neįperkamas, o autobusas sugedęs? Tikriausiai ne. Stepheno Vorchelio ir jo bendradarbių (1977, 1978, 1980) eksperimentai su Virdžinijos universiteto studentais patvirtino, kad *sėkmingas* dviejų grupių bendradarbiavimas stiprina jų ryšius. Tačiau jei anksčiau konfliktavusioms grupėms bendradarbiauti *nepavyksta*, ir jei jos gali šią nesėkmę priskirti viena kitai, konfliktas tik paaštrės. Sherifo eksperimente berniukai jautė grupinį priešiškumą, tad negebėjimą surinkti pakankamai pinigų kino filmui būtų galėję paaiškinti priešininkų „šykštumu“ ir „savanaudiškumu“. Tai būtų konfliktinę situaciją paaštrinę, o ne sušvelninę.

Kolektyvinis mokymasis pagerina nuostatas rasių atžvilgiu

Iki šiol atkreipėme dėmesį į aiškiai menką tipiško mokyklų desegravimo (ypač jei trūksta emocinių draugystės saitų ir vienodos padėties ryšių) socialinę naudą. Ir taip pat atkreipėme dėmesį į socialinę sėkmingo konkuruojančių grupių bendradarbiavimo naudą. Ar šie faktai nėra pakankama priežastis kurti alternatyvą tradicinei desegregacijai? Kelios paskirai dirbusios mokslininkų grupės teigė, kad tai įmanoma. Kiekviena jų kėlė klausimą, ar nebūtų galima skatinti draugystės tarp skirtingų rasių, konkurencinį mokymosi modelį keičiant kolektyviniu ir nepabloginant akademinių rodiklių. Atsižvelgiant į labai įvairius šių mokslininkų taikytus metodus – visi jie dirbo su mišriomis moksleivių grupėmis, kurios kartais konkuravo su kitomis grupėmis – gauti rezultatai stulbina ir teikia vilčių.

Ar kolektyvinėje veikloje, pavyzdžiui, mišriose sporto komandose ir klasės projektuose, dalyvaujantys moksleiviai yra mažiau tendencingi? Robertas Slavinas ir Nancy Madden (1979) tyrė 2400 moksleivių iš 71 vidurinės mokyklos

Amerikoje apklausų duomenis ir gavo vilčių teikiančius rezultatus. Kartu žaidžiantys ir dirbantys skirtingų rasių moksleiviai dažniau turi kitos rasės draugų, jų požiūris į kitas rases yra teigiamas. Tai patvirtino ir Charlesas Greenas su kolegomis (1988), apklausę 3200 Floridos valstijos vidurinių klasių moksleivių. Mokyklų, kuriose buvo sukurtos įvairių rasių mokymosi „komandos", moksleivių požiūris į rases buvo teigiamesnis palyginti su tradicinių, konkuruojančių mokyklų moksleivių pažiūromis.

Ar remdamiesi šiais koreliuojančiais duomenimis galime daryti išvadą, kad kolektyvinė įvairių rasių asmenų veikla teigiamai veikia ir rasines nuostatas? Kad tai sužinotume, reikia atlikti eksperimentus. Moksleivius atsitiktinės atrankos būdu suskirstykite į dvi grupes: daugiarasę ir vienalytę. Slavinas (1985, 2003) ir jo kolegos padalijo klases į daugiarases įvairaus mokymosi pažangumo keturių–penkių moksleivių komandas. Komandos nariai kartu sėdėdavo, kartu mokėsi įvairiausių dalykų, o savaitės gale rungdavosi su kitomis komandomis. Visi gerai pasirodę komandų nariai prisidėdavo prie bendro rezultato varžydamiesi su geriau besimokančiais moksleiviais arba stengdamiesi pagerinti savo pačių rezultatus. Visi turėjo vienodą sėkmės galimybę. Be to, komandų nariai buvo suinteresuoti padėti vieni kitiems pasiruošti kassavaitiniam matematikos, rašybos ar istorinių datų žinių tikrinimui. Komandų konkurencija ne atskyrė moksleivius, o subūrė ir skatino remti vieniems kitus.

Ellioto Aronsono (1978, 2004; Aronson ir Gonzalez, 1988) vadovaujami mokslininkai išprovokavo grupės bendradarbiavimą naudodami „dėlionės" metodą. Įvairiose Teksaso ir Kalifornijos pradinėse mokyklose jie suskirstė vaikus į grupes po šešis įvairių rasių ir skirtingų rezultatų moksle pasiekusius asmenis. Paskui kiekvieną mokymosi dalyką padalijo į šešias dalis. Kiekvienas moksleivis tapdavo savo dalies ekspertu. Kai buvo mokomasi apie Čilę, vienas moksleivis tapdavo Čilės istorijos ekspertu, kitas – geografijos, trečias – kultūros. Iš pradžių visi skirtingų grupių „istorikai", „geografai" ir t. t. susirinkę kartu išmokdavo savo medžiagą. Paskui jie grįždavo į savo grupę ir aiškindavo šią medžiagą savo draugams. Kitaip sakant, kiekvienas grupės narys turėjo po dėlionės gabalėlį. Todėl savimi pasitikintys moksleiviai privalėdavo klausytis drovių ir iš jų mokytis, o pastarieji netrukus suprato, kad gali savo bendraamžiams pasiūlyti kažką svarbaus. Kelios mokslininkų grupės – Minesotos universitete vadovaujama Davido Johnsono ir Rogerio Johnsono (1987, 2003, 2004), Stenfordo universitete vadovaujama Elizabeth Cohen (1980), Tel Avivo universitete vadovaujama Shlomo Sharano ir Yael Sharan (1976, 1994), ir Kolorado universitete vadovaujama Stuarto Cooko (1985) – sukūrė kitokius kolektyvinio mokymosi metodus.

„Tai iš tiesų buvo jaudinantis įvykis. Mano mokiniai ir aš suradome būdą, kaip panaikinti atskirtį pagal pirminį jos modelį!"

Elliot Aronson,
Drifting My Own Way, 2003
(„Plaukiu savo keliu")

Kokias išvadas galime padaryti iš šių, pasak vieno skaičiavimo, 818-os (Druckman ir Bjork, 1994) mokslinių tyrimų? Mokydamiesi kartu moksleiviai ne tik įsisavina medžiagą, bet išmoksta ir kitų dalykų. Kolektyvinis mokymasis, sako Slavinas ir Cooperis (1999), gerina „visų moksleivių akade-

atkreipkime dėmesį

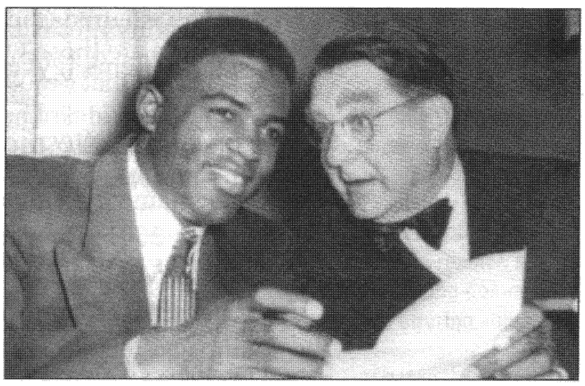
Branchas Rickey, Jackie Robinsonas ir beisbolo atsinaujinimas

17 žodžių, pasakytų 1947 m. balandžio 10 d., visiems laikams pakeitė beisbolą ir tapo socialinės psichologijos principų išbandymu. Kai per Bruklino „Dodgers" komandos parodomąsias rungtynes su mažosios lygos geriausiu klubu Monrealio „Royals" atėjo eilė šeštą kartą paduoti kamuolį, radijo diktorius Redas Barberis perskaitė „Dodgers" prezidento Brancho Rickey pareiškimą: „Šiandien Bruklino „Dodgers" sudarė kontraktą su Monrealio „Royals" ir nusipirko Jackie Rooseveltą Robinsoną. Jis nedelsiant pasirodys komandoje". Po penkių dienų Robinsonas tapo pirmuoju nuo 1887 metų afrikiečių kilmės amerikiečiu, žaidusiu pagrindinėje beisbolo lygoje. Rudenį išsipildė „Dodgers" aistruolių svajonė dalyvauti Pasaulio varžybų serijoje. Robinsoną, kuriam dėl rasės teko iškęsti patyčias, būti apmėtytam aštriais daiktais ir stengtis išvengti tyčia į galvą paleistų kamuolių, *Sporting News* išrinko geriausiu metų naujoku, o apklausose jis buvo antras pagal populiarumą žmogus Amerikoje po Bingo Crosby. Rasizmas beisbole buvo panaikintas visiems laikams.

Skatinamas metodistų moralės ir troškimo, kad beisbolas suklestėtų, Rickey apie šį pranešimą galvojo jau kurį laiką, – rašo socialinės psichologijos ekspertai Anthony Pratkanis ir Marlene Turner (1994 a, b). Prieš trejus metus Niujorko mero Vienybės komiteto pirmininkas sociologas paprašė Rickey, kad šis desegreguotų savo komandą. Į tai Rickey atsakė paprašydamas duoti jam laiko (kad nesusidarytų įspūdis, jog jis pasamdė juodaodžius žaidėjus jausdamas spaudimą) ir patarti, kaip tai geriausia padaryti. 1945 metais Rickey buvo vienintelis beisbolo komandos savininkas, balsuojantis prieš draudimą juodaodžiams žaisti beisbolą. 1947 metais jis pradėjo veikti vadovaudamasis šiais principais, kuriuos išsiaiškino Pratkanis ir Turner:

- *Suformuoti nuomonę, kad pokyčiai neišvengiami.* Nepalikti jokios vilties, kad protestais ar pasipriešinimu būtų galima pasukti laikrodį atgal. Diktorius Redas Barberis, tradicinis Amerikos pietinių valstijų atstovas, prisiminė, kaip 1945 metais Rickey pakvietė jį pietų ir ramiai, bet tvirtai pareiškė, kad jo žvalgai ieško „juodaodžio žaidėjo, kurį galėčiau išleisti žaisti kartu su baltaisiais „Dodgers" komandos nariais. Nežinau, nei kas jis toks, nei kur jis yra, tačiau netrukus jis pasirodys". Supykęs Barberis iš pradžių norėjo pasitraukti iš savo pareigų, tačiau vėliau nusprendė susitaikyti su neišvengiamybe ir išsaugoti „geriausią pasaulyje sporto komentatoriaus darbą". 1947 metais Rickey taip pat dalykiškai pasikalbėjo su žaidėjais, pažadėdamas išsiųsti kiton komandon bet kurį, atsisakiusį žaisti su Robinsonu.
- *Sudaryti sąlygas lygiaverčiams kontaktams ir iškelti aukštesnį tikslą.* Vienas sociologas paaiškino Rickey: kai dėmesys sutelkiamas į viską nustelbiantį tikslą, „[juo] suinteresuoti žmonės atitinkamai prisitaiko". Vienas žaidėjas, kuris iš pradžių prieštaravo, vėliau padėjo Robinsonui išmokti geriau smūgiuoti, aiškindamas: „Komandoje reikia suvienyti jėgas, kad laimėtum".
- *Panaikinti prietarus.* Rickey rodė kelią, tačiau ir kiti jam padėjo. Iš Pietų Amerikos kilęs komandos lyderis Pee Wee Reese parodė pavyzdį, atsisėsdamas valgyti kartu su Robinsonu. Kartą Cincinatyje, kai minia nesiliovė užgauliojus „lauk iš aikštės negrą!", Reese paliko savo poziciją, nuėjo į finišo vietą, kur stovėjo Robinsonas, nusišypsojo, pasakė keletą žodžių ir, stebint nuščiuvusiai miniai, apkabino jį per pečius.
- *Taikiai nutraukti priešiškumo grandinę.* Rickey, kuriam buvo reikalingas „įžaidėjas, turintis pakankamai stiprybės nekeršyti, kai jį puola", kartu su Robinsonu imitavo įvairiausius užgauliojimus ir grubų žaidimą, kurį jis patirs per varžybas, ir pasiekė, kad Robinsonas pasižadėtų į smurtą neatsakinėti smurtu. Kai iš Robinsono šaipydavosi ir baksnodavo, jis leisdavo į tai reaguoti draugams. Šitaip komanda tapo darnesnė.

Robinsonas ir Bobas Felleris buvo pirmieji beisbolo žaidėjai, išrinkti į panteoną. Gavęs apdovanojimą, Robinsonas paprašė, kad šalia jo atsistotų motina Mallie, žmona Rachelė ir jo draugas Branchas Rickey.



Jackie Robinsonas ir Branchas Rickey

minius pasiekimus; kartu gerėja ir tarpgrupiniai skirtingos rasės bei etninės kilmės moksleivių santykiai“. Aronsonas rašė, kad „tarpusavyje susijusių „dėlionės“ klasių vaikai, palyginti su tradiciškai dirbančių klasių vaikais, labiau pamėgsta ir vienas kitą, ir mokyklą, pagerėja jų savivertė“ (1980, p. 232).

Taip pat pradeda plėtotis ir tarprasinė draugystė. Gerėja mažumas sudarančių studentų egzaminų rezultatai (galbūt dėl to, kad dabar jiems mokytis padeda bendraamžiai). Pasibaigus eksperimentams, daugelis mokytojų ir toliau taiko kolektyvinio mokymosi metodą (D. W. Johnson ir kiti, 1981; Slavin, 1990). „Aišku, – rašė tarprasinių santykių ekspertas Johnas McConahay (1981), – kad kolektyvinis mokymasis yra efektyviausias iš mums žinomų būdų pagerinti tarprasinius santykius desegreguotose mokyklose“.

Ar turėjome „tai žinoti anksčiau?“ 1954 metais JAV Aukščiausiajame Teisme Gordonas Allportas kalbėjo daugelio socialinių psichologų vardu, teigdamas, kad „prietarus ... galima sumažinti lygiaverčiais daugumos ir mažumos grupių kontaktais, siekiant bendro tikslo“ (1954, p. 281). Kolektyvinio mokymosi eksperimentai patvirtino Allporto įžvalgą, optimistiškai nuteikiančią Robertą Slaviną ir jo bendradarbius (1985, 2003): „Praėjus 30 metų po to, kai Allportas suformulavo pagrindinius kolektyvinio mokymosi principus, pagaliau turime praktiškus ir patvirtintus metodus, kaip įdiegti kontakto teoriją klasėse, kuriose panaikinta rasinė atskirtis. Moksliniai kolektyvinio mokymosi tyrimai yra vieni sėkmingiausių edukacinių mokslinių tyrimų istorijoje.“

Taigi skatinantys bendradarbiauti lygiaverčiai kontaktai teigiamai veikia stovyklaujančius berniukus, gamybos vadovus, universitetų studentus ir moksleivius. Ar šį principą galima taikyti visiems žmonių santykiams? Ar šeimos tampa darnesnės kartu dirbdamos žemę, remontuodamos namą, išplaukdamos vienstiebiu burlaiviu? Ar statant kluoną, kartu dainuojant arba sergant už futbolo komandą formuojasi bendruomeninis tapatumas? Ar tarptautinį supratimą skatina tarptautinis bendradarbiavimas moksle ir kosmose, bendros pastangos pamaitinti pasaulį ir išsaugoti išteklius, draugiški asmeniniai skirtingų šalių žmonių kontaktai? Yra požymių, kad į visus šiuos klausimus galima atsakyti teigiamai (Brewer ir Miller, 1988; Desforges ir kiti, 1991, 1997; Deutsch, 1985, 1994). Tad mūsų suskaldytam pasauliui iškilo svarbus uždavinys – susitarti dėl aukštesnių tikslų bei suformuoti kolektyvines pastangas jiems įgyvendinti.

Grupė ir aukštesnio lygmens tapatumai

Kasdieniame gyvenime dažnai deriname daugybę tapatumų (Gaertner ir kiti, 2000; 2001; Hewstone ir Greenland, 2000; Huo ir kiti, 1996). Tapatinamės su savo grupe (kaip vienas iš tėvų ar vaikas) ir vėliau šį tapatumą pranokstame (jausdami savo aukštesnįjį tapatumą kaip šeima). Šeimų ir korporacijų susiliejimai skatina prisiminti, kas buvome ir kas esame. Pasididžiavimas savo etnine kilme gali papildyti mūsų bendruomeninį ar tautinį tapatumą. Mūsų *daugialypis* socialinis tapatumas, kuris iš dalies sutampa su ki-

tų žmonių tapatumais, leidžia pasiekti socialinę darną (Brewer ir Pierce, 2005; Crisp ir Hewstone, 1999, 2000). Rugsėjo 11-osios teroro išpuoliai padėjo Amerikos juodaodžiams ir baltaodžiams prisiminti, kad jie turi „bendrą grupės tapatumą". (Dovidio ir kiti, 2004).

„Daugumos mūsų tapatumai susilieja, ir tai jungia mus su labai skirtingomis grupėmis. Mes *galime* mėgti tai, kuo esame, nejausdami neapykantos tam, kuo *nesame*. Galime puoselėti savo tradicijas net jei mokomės iš kitų ir gerbiame jų mokymą."

Kofis Annanas, paskaita, perskaityta Nobelio Taikos premijos įteikimo ceremonijoje, 2001

Tačiau kaip žmonės suderina etninį ir tautinį tapatumą etniškai mišriose kultūrose? Jie gali turėti tai, ką tapatumo tyrinėtoja Jean Phinney (1990) vadina „dvikultūriu" tapatumu, kai žmogus save tapatina ir su etnine kultūra, ir su didesne kultūra. Anglijoje gyvenantys etniškai sąmoningi išeiviai iš Azijos taip pat gali jaustis britais (Hutnik, 1985). Kanados prancūzai taip pat daugiau ar mažiau gali laikyti save kanadiečiais (Driedger, 1975). Ispanų kilmės amerikiečiai, išsaugantys stiprų prisirišimą prie „kubietiškumo" (arba savo meksikietiškos ar puertorikietiškos kilmės), taip pat gali jaustis amerikiečiais (Roger ir kiti, 1991). W. E. B. DuBois savo knygoje *The Souls of Black Folk* („Juodaodžių sielos") aiškina: „Amerikos negras [trokšta] ... būti ir negras, ir amerikietis".

Laikui bėgant su naująja kultūra tapatinamasi vis labiau. Buvę Rytų ir Vakarų vokiečiai pradeda laikyti save „vokiečiais" (Kessler ir Mummendey, 2001). Antrosios kartos kinai imigrantai Australijoje ir Jungtinėse Valstijose šiek tiek mažiau jaučia savo kiniškąjį tapatumą, o šalies tapatumą jaučia stipriau nei pirmos kartos imigrantai (Rosenthal ir Feldman, 1992). Tačiau imigrantų *vaikaičiai* dažnai puikiai jaučiasi išlaikydami savo etninį tapatumą (Triandis, 1994).

Mokslininkai domėjosi, ar didžiavimasis savo grupe netrukdo tapatintis su didesne kultūra. Kaip pastebėjome 9 skyriuje, save iš dalies vertiname narystės grupėje prasme. Jei savo grupę (mokyklą, darbdavį, šeimą, rasę ar tautą) laikome gera, esame patenkinti ir savimi. Todėl teigiamas etninis tapatumas gali stiprinti teigiamą savivertę. Taip pat veikia ir pagrindinės kultūros tapatumas. „Nežymių" žmonių, neturinčių nei etninio, nei pagrindinio tapatumo (žr. 13.1 lentelę) savivertė dažnai būna žema. Priklausantys dviems kultūroms, ir su abiem save tapatinantys paprastai pasižymi teigiama saviverte (Phinney, 1990). Jie prisitaiko prie bet kurios kultūros kalbos ir elgsenos (LaFromboise ir kiti, 1993).

Tęsiasi diskusijos, kurių idealų geriau laikytis: daugiakultūrinių (aukštinančių skirtumus) ar asimiliacinių (vertinančių asmeninių vertybių ir įpročių

13.1 LENTELĖ. Etninis ir kultūrinis tapatumas

	Tapatinimasis su etnine grupe	
Tapatinimasis su daugumos grupe	**stiprus**	**silpnas**
stiprus	dvikultūrinis	asimiliuotas
silpnas	atskirtas	nežymus

priderinimą prie vyraujančios kultūros). Vienoje pusėje tikintieji, kaip skelbia Kanados paveldo departamentas (2006), kad „daugiakultūriškumas garantuoja visiems piliečiams galimybę išsaugoti savo tapatumą, didžiuotis savo kilme ir priklausomybe. Pripažinimas suteikia kanadiečiams saugumo ir pasitikėjimo savimi jausmą, daro juos atvirus ir imlius kitokioms kultūroms." Kitoje pusėje tie, kurie pritaria Didžiosios Britanijos rasinės lygybės komisijos pirmininkui Trevorui Phillipsui (2004), nerimaujančiam, kad daugiakultūriškumas, užuot ugdęs bendrąsias vertybes, atskiria žmones. Toks požiūris paskatino Ruandos vyriausybę oficialiai pareikšti, kad „nėra jokio etniškumo. Visi esame ruandiečiai". Po skerdynių etniniu pagrindu Ruandos vyriausybės dokumentuose, jos kontroliuojamo radijo laidose ir laikraščiuose išnyko žodžiai „hutai" ir „tutsiai" (Lacey, 2004). Tarp daugiakultūriškumo ir asimiliacijos įsiterpia „įvairovės vienovė". Šio požiūrio laikosi sociologas Amitai Etzioni ir kiti (2005). „Visi visuomenės nariai gerbia pagrindines vertybes ir institucijas, kurios laikomos visos visuomenės struktūros dalimi, ir yra joms ištikimi. Tačiau kartu kiekviena visuomenės grupė gali išlaikyti savo subkultūrą – elgseną, įpročius ir institucijas, – jei ji nesikerta su bendrąja kryptimi." Olandų socialinis psichologas Maykelas Verkuytenas (2005) pastebi: kuo daugiau pritariančių daugiakultūriškumui, tuo *mažiau* besitapatinančių su savo etnine grupe ir sureikšminančių išorines grupes. Visiškai priešingai elgiasi mažumos, kurias daugiakultūriškumas skatina tapatintis su vidine grupe.

Kurdamos vienijančius idealus, tokios imigrantų šalys kaip Jungtinės Valstijos, Kanada ir Australija išvengė etninių karų. Šiose šalyse airiai ir italai, švedai ir škotai, išeiviai iš Azijos ir Afrikos retai kada žudo, gindami savo etninį tapatumą. Tačiau imigrantų šalis drasko atskirumo ir vientisumo, didžiavimosi kilme ir tautos vienybės, įvairovės pripažinimo ir bendrų vertybių siekimo prieštaravimai. Bendruomenės, įteisinančios įvairovės vienovę, idealas yra Jungtinių Valstijų moto: *E pluribus unum* – viena iš daugelio.

derybos
(*bargaining*)
Konflikto sprendimas šalių tiesioginių derybų keliu.

tarpininkavimas
(*mediation*)
Neutralios trečiosios šalies dalyvavimas sprendžiant konfliktą, palengvinant bendravimą ir teikiant siūlymus.

arbitražas
(*arbitration*)
Konflikto sprendimas pasitelkus neutralią trečiąją šalį, kuri susipažįsta su abiejų šalių teiginiais ir priima sprendimą.

Bendravimas

Konfliktuojančios pusės turi ir kitų būdų savo skirtumams spręsti. Kai vyras ir žmona, profsąjungos ir administracija, šalis X ir šalis Y nesutaria, jie gali vienas su kitu tiesiogiai **derėtis**. Jie gali paprašyti trečios šalies **tarpininkauti** teikiant siūlymus ir padedant derybose. Arba gali kreiptis į **arbitražą**, įgaliodami jį išanalizuoti ir išspręsti savo nesutarimus.

Derybos

Jei norite nusipirkti arba parduoti naują automobilį, kas geriau – pradėti derybas kraštutiniu siūlymu, kad pasidalijus skirtumą rezultatas būtų palankus, ar pradėti nuoširdžiu, pasitikėjimu pagrįstu siūlymu?

Eksperimentai į šį klausimą neatsako. Viena vertus, daugiau prašantys daugiau ir gauna. Robertas Cialdinis, Leonardas Bickmanas ir Johnas Cacioppo

(1979) aprašo būdingą atvejį: kontroliniame tyrime jie kreipėsi į įvairius „Chewrolet“ automobilių prekybos atstovus, klausdami naujo sportinio automobilio „Monte Carlo“ modelio su konkrečiais priedais kainos. Eksperimentiniame tyrime jie kreipėsi į kitus prekybos atstovus ir iš pradžių derėdavosi griežčiau, klausdami *kito* automobilio kainos ir ją atmesdami („Man reikia automobilio už mažesnę kainą. Ši per didelė“). Kai vėliau jie paklausdavo tokio pat modelio „Monte Carlo“, kokio klausė kontroliniame tyrime, kainos, ji būdavo mažesnė vidutiniškai 200 dolerių.

Derėdamiesi galime sumažinti antrosios šalies lūkesčius ir priversti ją nusileisti (Yukl, 1974). Tačiau griežtumas kartais gali duoti ir priešingą rezultatą. Daugelis konfliktų kyla ne dėl nekintamo dydžio pyrago, o dėl tokio pyrago, kuris, konfliktui tęsiantis, mažėja. Tačiau besiderantieji dažnai nepajėgia suvokti bendrų interesų ir apie 20 procentų atvejų derasi dėl „pralaimėti–pralaimėti“ sandorių, kurie abiems pusėms yra nuostolingi (Thompson ir Hrebec, 1996).

„Pralaimėti–pralaimėti“ scenarijus – laiko gaišinimas. Kai streikas užsitęsia, pralaimi ir profsąjungos, ir administracija. Griežta pozicija taip pat gali sumažinti susitarimo galimybę. Jei oponentas laikosi tokio pat griežto požiūrio, abi besidarančios pusės rizikuoja įstrigti pozicijose, iš kurių nė viena šalis negali pasitraukti nepakenkusi savo reputacijai. Likus kelioms savaitėms iki 1991 metų karo Persijos įlankoje prezidentas Bushas viešai grasino „įspirti Saddamui į užpakalį“. Saddamas Husseinas, demonstruodamas ne mažiau vyrišką narsumą, grasino priversiąs „kitatikius amerikiečius“ „plaukioti savo pačių kraujyje“. Po šitokių karingų pareiškimų abiems pusėms buvo sunku išvengti karo ir tuo pačiu išsaugoti orumą.

Tarpininkavimas

Trečioji, tarpininkaujančioji, šalis gali pateikti siūlymų, kurie konfliktuojančioms šalims leistų padaryti nuolaidų neprarandant orumo (Pruitt, 1998). Jei mano nuolaidą galima priskirti tarpininkui, kuris gauna tokią pačią nuolaidą iš mano priešininko, tai nė vieno iš mūsų nebus galima kaltinti bailiu paklusimu kitos šalies reikalavimams.

Kaip „laimėti–pralaimėti“ paversti „laimėti–laimėti“? Tarpininkai gali padėti spręsti konfliktus, sudarydami sąlygas konstruktyviam bendravimui. Svarbiausia jų užduotis – padėti konfliktuojančioms šalims iš naujo apmąstyti problemą ir viena kitos interesus (Thompson, 1998). Dažniausiai abi konfliktuojančios pusės turi „laimėjimo–pralaimėjimo“ nuostatą: jiems pavyko, jei oponentas nepatenkintas rezultatu, ir nepavyko, jei oponentas patenkintas (Thompson ir kiti, 1995). Tarpininkas šią laimėjimo–pralaimėjimo orientaciją turi pakeisti bendradarbiavimo nuostata „laimėti–laimėti“, ragindamas atmesti konfliktinius reikalavimus ir pagalvoti apie vienas kito poreikius, interesus bei tikslus. Atlikdama eksperimentus Leigh Thompson (1990a, 1990b)

pastebėjo, kad patyrę derybininkai lengviau randa abipusiai naudingų pasiūlymų ir abiem šalims palankius sprendimus.

Klasikinis tokio sprendimo pavyzdys – istorija apie dvi seseris, kurios ginčijosi dėl apelsino (Follett, 1940). Galiausiai jos rado kompromisą ir padalijo apelsiną pusiau. Paskui viena jų iš savosios apelsino dalies išspaudė sultis, o kita apelsino žievę panaudojo kepdama pyragą. Deanas Pruittas ir jo bendradarbiai, atlikę eksperimentus Niujorko universiteto Bufalo filiale, skatino derybininkus ieškoti **integruojančių susitarimų** (Johnson ir Johnson, 2003; Pruitt ir Lewis, 1975, 1977). Jei seserys būtų pasakiusios, *kam* joms reikia apelsino, tikriausiai būtų susitarusios pasidalyti apelsiną taip, kad viena būtų gavusi visas jo sultis, o kita – visą žievę. Tai būtų integruojančio susitarimo pavyzdys. Palyginti su kompromisiniais susitarimais, kai kiekviena šalis praranda kažką svarbaus, integruojantys susitarimai trunka ilgiau. Kadangi šitokie susitarimai naudingi abiems pusėms, jie pagerina tolimesnius santykius (Pruitt, 1986).

integruojantys susitarimai (*integrative agreements*) Abiem pusėms naudingi susitarimai, pasiekiami suderinus abiejų šalių interesus ir gaunamą naudą.

Klaidingo suvokimo atskleidimas kontroliuojant bendravimą. Bendravimas dažnai padeda sumažinti klaidingą suvokimą, kuris gali išsipildyti. Galbūt ir jūs prisimenate patyrę ką nors panašaus, kaip ši universiteto studentė:

> Dažnai ilgesnį laiką nebendravus Martos tylėjimą aš palaikau jos antipatija man. Ji, savo ruožtu, galvoja, kad mano tylėjimas reiškia, jog pykstu aš. Mano tylėjimas skatina jos tylėjimą, dėl to aš dar labiau nutylu ..., kol šį procesą nutraukia koks nors įvykis, priverčiantis mudvi bendrauti. Ir tada paaiškėja, kad mes klaidingai galvojome viena apie kitą.

Šitokio konflikto rezultatas dažnai priklauso nuo to, *kaip* žmonės vienas kitam perteikia savo jausmus. Rogeris Knudsonas ir jo bendradarbiai (1980) pakvietė sutuoktinių poras į Ilinojaus universiteto psichologijos laboratoriją ir pasiūlė iš naujo išgyventi ankstesnius konfliktus, atliekant atitinkamus vaidmenis. Prieš pokalbį, pokalbio metu ir po pokalbio (kuris dažnai sukeldavo tiek pat emocijų, kiek ir buvęs konfliktas) poros buvo atidžiai stebimos ir joms buvo užduodami klausimai. Poros, kurios vengė aiškintis konflikto priežastis – negebančios aiškiai išsakyti savo pozicijos ar nepajėgiančios suprasti savo sutuoktinio pozicijos – išėjo iš laboratorijos klaidingai manydamos, kad sutaria. Ir priešingai, tos poros, kurios aiškinosi konflikto esmę – išsakė savo poziciją ir atsižvelgdavo į vienas kito požiūrį – iš tiesų sutarė labiau ir geriau suprato vienas kitą. Tai leidžia paaiškinti, kodėl porų, kurios atvirai dalijasi savo rūpesčiais, santuoka paprastai būna laiminga (Grush ir Glidden, 1987).

Tokios išvados paskatino kurti naujas programas, skirtas mokyti sutuoktinius ir vaikus konstruktyviai spręsti konfliktus (Horowitz ir Boardman, 1994). Konstruktyviai sprendžiant konfliktą galima susitaikyti ir pasiekti tikresnę harmoniją. Psichologai Ianas Gotlibas ir Catherine Colby (1988) pataria, kaip

13.2 LENTELĖ. Kaip konstruktyviai ginčytis

Nedarykite	Darykite
• neskubėkite teisintis	• ginčykitės vieni, kad nematytų vaikai
• nevenkite argumentų, netylėkite ir nepasitraukite	• aiškiai apibrėžkite klausimą ir savais žodžiais pakartokite oponento argumentus
• nesinaudokite asmenine informacija apie kitą žmogų, siekdami suduoti jam smūgį žemiau juostos ir pažeminti	• atskleiskite savo neigiamus ir teigiamus jausmus
• nekelkite klausimų, nesusijusių su konfliktu	• palankiai priimkite žodžius apie jūsų elgesį
• neapsimeskite, jog pritariate, kai iš tiesų tik slepiate panieką	• paaiškinkite, su kuo sutinkate ir su kuo nesutinkate bei kas kiekvienam iš jūsų yra svarbiausia
• neaiškinkite oponentui, ką jis jaučia	• užduokite klausimus, padedančius oponentui rasti tinkamus žodžius
• neužsipulkite netiesiogiai, kritikuodami žmogų ar dalykus, kuriuos oponentas vertina	• laukite, kol nurims spontaniški protrūkiai, neatsakydami tuo pačiu
• nekenkite oponentui, didindami jo nesaugumą ar gąsdindami	• teikite pozityvius siūlymus, leidžiančius abiems pasitaisyti

išvengti destruktyvių ginčų ir ginčytis teigiamai (žr. 13.2 lentelę). Pavyzdžiui, vaikai sužino, kad konfliktas – normalus dalykas, kad žmonės gali išmokti sutarti su kitokiais, kad daugumą klausimų galima išspręsti pasiekiant abipusės naudos, ir kad nesmurtinė bendravimo strategija yra alternatyva peštukų ir jų aukų strategijai. Ši „smurto prevencijos programa ... nemoko pasyvumo, – pastebi Deborah Prothrow-Stith (1991, p. 183). – Ji moko panaudoti pyktį taip, kad neįskaudintume nei savęs, nei savo bendraamžių, o keistume pasaulį."

Davidas Johnsonas ir Rogeris Johnsonas (1995, 2000, 2003) pirmų–devintų klasių moksleiviams šešiose mokyklose pravedė maždaug dvylikos valandų konfliktų sprendimo mokymus ir gavo daug vilčių teikiančius rezultatus. Prieš mokymus dauguma moksleivių įsiveldavo į kasdienius konfliktus: vieni kitus žemindavo ir tyčiodavosi, konfliktuodavo dėl tvarkos žaidimų aikštelėje, dėl daiktų – ir visuose šiuose konfliktuose beveik visada būdavo nugalėtojas ir pralaimėtojas. Po mokymų vaikai dažniau rasdavo kiekvieną tenkinančius sprendimus, sėkmingiau tarpininkaudavo draugams, išsaugodavo šiuos įgūdžius ir taikydavo juos ištisus mokslo metus tiek mokykloje, tiek už jos ribų. Kai šiuos įgūdžius įsisavina visi mokiniai, mokykla tampa ramesnė, o pažangumo rodikliai pagerėja.

Konflikto tyrinėtojai rašo, kad svarbiausia yra *pasitikėjimas* (Ross ir Ward, 1995). Jei tikite, kad kito žmogaus ketinimai yra geri, lengviau atskleisti savo poreikius ir problemas. Nepasitikėdami galite baimintis, kad jūsų atvirumas bus panaudotas prieš jus.

„Tarp mūsų [yra] psichologinis barjeras, įtarumo barjeras, atmetimo barjeras, baimės būti apgautais barjeras, haliucinacijų barjeras..."
Egipto prezidento Anwaro al-Sadato kreipimasis į Izraelio knesetą, 1977

Kai dvi šalys nepasitiki viena kita ir bendrauja neproduktyviai, tarpininkas – šeimos santykių konsultantas, profsąjungų atstovas, diplomatas – kartais gali padėti. Dažnai tarpininku būna asmuo, kuriuo pasitiki abi pusės. XX a. devintajame dešimtmetyje musulmonas iš Alžyro tarpininkavo Irano ir Irako konflikte, o Romos Popiežius padėjo išspręsti geografinį ginčą tarp Argentinos ir Čilės (Carnevale ir Choi, 2000).

Įtikinęs abi šalis iš naujo apgalvoti konfliktą, kuris vienai šaliai reiškia pergalę, o kitai – pralaimėjimą, tarpininkas dažniausiai paragina kiekvieną jų nustatyti savo tikslus ir išdėstyti juos pagal svarbą. Kai tikslai suderinami, prioritetų nustatymas padeda kiekvienai šaliai nusileisti dėl mažiau svarbių tikslų (Erickson ir kiti, 1974; Schulz ir Pruitt, 1978). Pietų Afrikos Respublikoje buvo pasiekta taika, kai juodaodžiai ir baltaodžiai piliečiai užtikrino vieni kitiems jų svarbiausius prioritetus – apartheidas buvo pakeistas daugumos valdžia, užtikrintos baltųjų teisės ir apsaugotas jų turtas (Kelman, 1998).

Kai ir administracija, ir profsąjungos patiki, kad administracijos produktyvumo ir pelno siekis yra suderinamas su profsąjungų reikalavimais didinti atlyginimus, jos abi gali pradėti ieškoti abiem pusėms naudingo sprendimo. Jei darbuotojai atsisakys vidutiniškai svarbios jiems, tačiau administracijai labai reikšmingos naudos (pavyzdžiui, bendrovės apmokamos stomatologinės pagalbos) ir jei administracija atsisakys vidutiniškai vertingų susitarimų, kurių labai nenori darbuotojai (pavyzdžiui, nelankstaus darbo grafiko), naudos gali turėti abi pusės (Ross ir Ward, 1995). Kiekviena pusė, užuot galvojusi, kad daro nuolaidą, gali laikyti derybas bandymu apsikeisti žetonais, už kuriuos gaus vertingesnių dalykų.

Kai šalys susitaria bendrauti tiesiogiai, jos paprastai *nesitiki*, kad toks bendravimo būdas savaime išspręs konfliktą. Grėsmingo, įtempto konflikto įkarštyje emocijos dažnai trukdo suprasti kito požiūrį. Pasitikėjimą didina laimės ir dėkingumo jausmai, o pyktis jį mažina (Dunn ir Schweitzer, 2005). Sunkiausia kalbėtis gali būti kaip tik tada, kai to labiausiai reikia (Tetlock, 1985).

Todėl tarpininkas dažnai nustato susitikimo tvarką, kad kiekvienai šaliai padėtų suprasti viena kitą ir kiekviena jaustųsi suprasta. Tarpininkas gali paprašyti konfliktuojančių šalių apriboti savo argumentus faktų konstatavimu, apimančiu apibūdinimą, kaip jos jaučiasi ir kaip reaguoja į tam tikrus oponento veiksmus: „Man patinka muzika. Tačiau kai tu garsiai ją paleidi, man sunku susikaupti. Dėl to aš tampu irzlus." Tarpininkas gali paprašyti susikeisti vaidmenimis ir ginti kitą poziciją arba paaiškinti, ką kitas žmogus patiria. (Eksperimentai rodo, kad empatija sulaiko nuo stereotipų ir skatina bendradarbiauti – Batson ir Moran, 1999; Galinsky ir Moskowitz, 2000). Arba tarpininkas gali paprašyti ginčo dalyvių prieš atsakant pakartoti oponento žodžius: „mano garsi muzika tave erzina, kai mokaisi".

Neutrali trečioji šalis taip pat gali pateikti abipusiai priimtinų siūlymų, kurie būtų atmesti – „reaktyviai nuvertinti", – jeigu juos pasiūlytų kuris nors

iš konfliktuojančiųjų. Constance Stillinger ir jos bendradarbiai (1991) pastebėjo, kad siūlymas atsisakyti branduolinio ginklo, kurį amerikiečiai atmetė priskirdami jį tuometinei Sovietų Sąjungai, pasirodė priimtinesnis, kai tą pasiūlė neutrali trečioji šalis. Panašiai žmonės dažnai reaktyviai nuvertina priešininko siūlomą nuolaidą („jiems tai tikriausiai nieko nereiškia"); ta pati nuolaida, pasiūlyta trečiosios šalies, gali pasirodyti daugiau nei simbolinis gestas.

Šie konfliktų sprendimo principai, pagrįsti laboratoriniais eksperimentais ir praktine patirtimi, padėjo ir tarptautinių, ir pramoninių konfliktų tarpininkams (Blake ir Mouton, 1962, 1979; Fisher, 1994; Wehr, 1979). Viena nedidelė arabų ir žydų kilmės amerikiečių grupė, kuriai vadovavo socialinis psichologas Herbertas Kelmanas (1997), pravedė seminarus įtakingiems arabams ir izraelitams. Kita socialinės psichologijos specialistų grupė, vadovaujama Ervino Staubo ir Laurie Ann Pearlman (2004, 2005a, b), nuo 1999 iki 2003 metų Ruandoje padėjo tarpininkams bei žurnalistams suprasti to krašto žmonių patirtas traumas ir savo straipsniais padėti jas pamiršti ir pasiekti susitarimą. Taikydami čia aptartus metodus, Kelmanas ir jo kolegos išsklaidydavo neteisingą nuomonę ir skatindavo mokymų dalyvius kūrybiškai ieškoti sprendimų, kurie pasitarnautų bendram labui. Būdami izoliuoti, mokymų dalyviai galėjo nevaržomai kalbėtis su savo oponentais ir nebijoti, kad rinkėjai kritikuos juos už jų žodžius. Ir koks gi buvo rezultatas? Abiejų šalių atstovai dažniausiai pradėdavo suprasti vieni kitų požiūrį ir reakciją.

Arbitražas

Kai kuriuos konfliktus būna taip sunku spręsti, o juos sukėlę interesai būna tokie skirtingi, kad neįmanoma surasti visiems priimtino sprendimo. Bosnijoje ir Kosove serbai ir musulmonai negalėjo vienu metu įgyti jurisdikcijos tai pačiai gimtajai teritorijai. Išsiskyrusių sutuoktinių ginče dėl vaiko globos abu tėvai negali turėti visiškos teisės. Šiais ir daugeliu kitų atvejų (nuomininkų ginčuose dėl namo remonto darbų sąskaitos, sportininkų ginčuose dėl atlyginimų, šalių – dėl teritorijos) tarpininkas gali padėti išspręsti konfliktą, tačiau gali ir nepadėti.

Jei tarpininkui nepavyksta padėti, šalys gali kreiptis į *arbitražą*, kad dar vienas tarpininkas *paskirtų* susitarimo būdą. Ginčininkai dažniausiai labiau nori spręsti ginčą be arbitražo, kad rezultatas priklausytų nuo jų pačių. Neilas McGillicuddy ir kiti (1987) pastebėjo tai atlikę eksperimentą, kuriame dalyvavo ginčų sprendimo centro lankytojai. Kai žmonės žinodavo, kad jiems teks sutikti su arbitražo sprendimu, jei tarpininkavimas bus nesėkmingas, jie labiau stengdavosi išspręsti problemą, demonstruodavo mažesnį priešiškumą ir todėl dažniau susitardavo.

„Tiriant tarpininkavimo poveikį išryškėja vienas faktas: juo blogesni yra šalių tarpusavio santykiai, juo mažesnė tikimybė, kad tarpininkavimas bus sėkmingas."

Kenneth Kressel ir Dean Pruitt (1985)

Tais atvejais, kai skirtumai atrodo dideli ir nesuderinami, arbitražo perspektyva gali paskatinti ginčininkus įšaldyti savo pozicijas, viliantis įgyti pranašumą, kai arbitras parinks kompromisą. Kovojant su šia tendencija, kai kurie ginčai, pavyzdžiui dėl konkrečių beisbolo žaidėjų atlyginimų, yra sprendžiami

pateikiant „galutinio siūlymo arbitražą", kurio metu arbitras parenka vieną iš dviejų galutinių siūlymų. Prieš skirdamas galutinį sprendimą, arbitražas skatina kiekvieną šalį pateikti protingą siūlymą.

Tačiau dažniausiai galutinis siūlymas nebūna toks išmintingas, koks galėtų būti, jei konfliktuojančios pusės į savo siūlymą pasižiūrėtų iš oponento pozicijų. Derybų tyrinėtojai rašo, kad dauguma ginčininkų dėl perdėtos savikliovos pernelyg užsispiria (Kahneman ir Tversky, 1995). Sėkmingam tarpininkavimui dažnai trukdo abiejų ginčo dalyvių įsitikinimas, kad jo tikimybė laimėti pasitelkus arbitražą padidės dviem trečdaliais (Bazerman, 1986, 1990).

Sutaikinimas

Kartais įtampa ir įtarinėjimai būna tokie dideli, kad bendravimas, juolab konflikto išsprendimas, tampa neįmanomas. Kiekviena šalis gali viena kitai grasinti, daryti spaudimą arba keršyti. Deja, į šitokius veiksmus dažniausiai atsakoma tuo pačiu, šitaip eskaluojant konfliktą. Tad ar kitos šalies patenkinimo, besąlygiškai bendradarbiaujant, strategija gali duoti norimų rezultatų? Dažnai ne. Laboratorinių eksperimentų duomenimis, paslaugieji būna išnaudojami 100 proc. Politine prasme vienašalis pacifizmas apskritai nepriimtinas.

Laipsniškas ir abipusis įtampos mažinimas (LAĮM)

laipsniškas ir abipusis įtampos mažinimas, LAĮM (*graduated and reciprocated initiatives in tension reduction,* GRIT)
Strategija, sukurta tarptautinei įtampai mažinti.

Socialinis psichologas Charlesas Osgoodas (1962, 1980) rėmė trečią – sutaikinimo – alternatyvą, pakankamai stiprią, kad neskatintų išnaudojimo. Osgoodas ją pavadino **laipsnišku ir abipusiu įtampos mažinimu** (LAĮM). Anglų kalba tai sutrumpintai vadinama GRIT ir reiškia ryžtingumą. LAĮM tikslas – pakeisti „konflikto spiralės" kryptį abipusio įtampos mažinimo link. LAĮM grindžiama tokiomis socialinės psichologijos sąvokomis, kaip abipusiškumo norma ir motyvų atribucija.

Naudojant LAĮM metodą reikia, kad viena šalis, *pareiškusi norą taikytis*, atitinkamai sumažintų įtampą. Taigi iniciatorius turi pareikšti norįs mažinti įtampą, viešai pranešti apie kiekvieną taikymosi veiksmą prieš pradedant jį vykdyti ir pakviesti priešininką atsakyti tuo pačiu. Tokie pareiškimai padeda priešininkui teisingai interpretuoti šiuos veiksmus, kuriuos kitu atveju jis galėtų palaikyti silpnumu arba apgaule. Jie taip pat viešai skatina kitą pusę laikytis abipusiškumo normos.

Vėliau iniciatorius įrodo savo patikimumą ir nuoširdumą tiksliai atlikdamas *taikymosi veiksmus*. Taip sustiprinamas spaudimas atsakyti tuo pačiu. Jei taikymosi veiksmai įvairūs – pavyzdžiui, pasiūloma medicininė pagalba, uždaroma karinė bazė ir panaikinamas prekybos draudimas – iniciatoriui nereikia labai aukotis vienoje srityje, o priešininkas turi didesnę galimybę rinktis, kokiomis priemonėmis į šiuos veiksmus atsakyti. Jei priešininkas atsiliepia savanoriškai, savo veiksmais jis gali sušvelninti savo paties nuostatas.

LAĮM yra sutaikinamoji strategija, bet ne „nuoseklaus pasidavimo planas“. Likusieji plano aspektai apsaugo asmeninius kiekvienos šalies interesus, *užtikrindami galimybę atsiteisti*. Pradiniai taikinamieji žingsniai nėra rizikingi ir nekelia pavojaus nė vienos šalies saugumui; greičiau atvirkščiai, jie apskaičiuoti taip, kad abi šalys galėtų pradėti mažinti įtampą. Jei viena šalis imasi agresyvių veiksmų, kita atsako tuo pačiu, leisdama aiškiai suprasti, kad ji šito netoleruos. Tačiau atsakomasis veiksmas negali būti pernelyg stiprus, iš naujo eskaluojantis konfliktą. Jei priešininkas atsako teigiamai, į jo veiksmus reikia atsakyti adekvačiai, o gal net ir palankiau. Mortonas Deutschas (1993) pataria derybininkams būti „tvirtiems, teisingiems ir draugiškiems“: *tvirtai* priešintis bauginimui, išnaudojimui ir nešvariems triukams; būti *teisingiems* laikantis savo moralinių principų ir į kitos šalies amoralius poelgius neatsakyti tuo pačiu, nors ši ir provokuotų; *draugiškai* parodyti norą bendradarbiauti ir į bendradarbiavimą atsakyti bendradarbiavimu“.

„Neteigiu, kad individualaus elgesio principus galima tiesmukai taikyti tautų poelgiams. Noriu tik pasakyti, kad šitokie principai gali padėti susivokti tarptautiniuose santykiuose, kur juos ir galima patikrinti.“

Charles E. Osgood (1966)

Ar LAĮM strategija iš tiesų veiksminga? Laboratorinių eksperimentų duomenimis pasiteisino paprasta strategija „kiek man – tiek tau“, kai bendrauti pradedama bendradarbiavimu ir atitinkamai reaguojama į paskutinį kitos šalies atsakymą (Axelrod ir Dion, 1988; Parks ir Rumble, 2001; Van Lange ir Visser, 1999). Nors strategija „kiek man – tiek tau“ iš pradžių būna paremta draugiškumu, ja vadovaujantis netrukus imama bausti už nebendradarbiavimą, nors taip pat greitai atleidžiama tiems oponentams, kurie vėl ima bendradarbiauti. Ilgalaikiuose (1976–1988) eksperimentuose, atliktuose Ohajo universitete, Svennas Lindskoldas ir jo bendradarbiai pastebėjo „stiprų pritarimą įvairiems LAĮM etapams“. Laboratoriniuose eksperimentuose pranešus apie ketinimą bendradarbiauti, bendradarbiavimas *iš tiesų* suintensyvėdavo. Kartotiniai sutaikinimo veiksmai *iš tiesų* didina pasitikėjimą (nors šališkas palankumas sau skatina savo veiksmus laikyti efektyvesniais ir mažiau priešiškais negu varžovo). Jėgų pusiausvyra *iš tiesų* apsaugo nuo išnaudojimo.

Lindskoldas netvirtino, kad laboratoriniai eksperimentai atspindi sudėtingą kasdienį gyvenimą. Jis greičiau teigė, kad eksperimentai suteikia galimybę suformuluoti bei patikrinti tokius teorinius principus, kaip abipusiškumo norma ir šališkas palankumas sau. Kaip pastebėjo Lindskoldas (1981), „būtent teorijos, o ne pavieniai eksperimentai, naudojamos pasauliui aiškinti“.

Taikymai realiose situacijose

Panašios į LAĮM strategijos retkarčiais buvo taikomos už laboratorijos ribų ir davė viltingų rezultatų. Per Berlyno krizę XX a. septintojo dešimtmečio pradžioje JAV ir rusų tankų vamzdžiai buvo nukreipti vienų į kitus. Įtampa sumažėjo, kai amerikiečiai pamažu atitraukė savo tankus. Į kiekvieną amerikiečių žingsnį rusai atsakydavo tuo pačiu. Mažos Izraelio ir Egipto nuolaidos (pavyzdžiui, kai Izraelis leido Egiptui iš naujo atidaryti Sueco kanalą, kad juo galėtų praplaukti laivai į Izraelį) padėjo sumažinti įtampą ir pradėti derybas (Rubin, 1981).

Daugeliui reikšmingiausias LAĮM išbandymas buvo vadinamasis Kennedy eksperimentas (Etzioni, 1967). 1963 metų birželio 10-ąją prezidentas Kennedy pasakė kalbą „Taikos strategija". Jis pastebėjo, kad „problemas sukūrė žmogus ... tad žmogus gali jas ir išspręsti", o po to įvardijo savo pirmą veiksmą taikos link: Jungtinės Valstijos nutraukia visus branduolinius bandymus atmosferoje ir jų neatnaujins, jei kuri nors kita šalis nepradės šitokių bandymų. Tuometinėje Sovietų Sąjungoje Kennedy kalba buvo paskelbta visa. Po penkių dienų Chruščiovas padarė atsakomąjį žingsnį, pareikšdamas, kad jis sustabdo strateginių bombonešių gamybą. Netrukus buvo padaryti kiti abipusiai veiksmai: Jungtinės Valstijos sutiko parduoti Rusijai kviečių, o rusai sutiko tarp dviejų šalių nutiesti „karštojo ryšio liniją", ir netrukus abi šalys pasirašė branduolinių bandymų nutraukimo susitarimą. Kuriam laikui šios taikos iniciatyvos pagerino abiejų valstybių santykius.

Ar šiuo metodu galima sušvelninti įtampą tarp žmonių? Yra pakankamai priežasčių to tikėtis. Kai santykiai įtempti ir nėra jokio ryšio, gali pakakti tik užuominos į susitaikymą: švelnaus atsakymo, šiltos šypsenos, subtilaus prisilietimo – kad abi pusės pradėtų mažinti įtampą tol, kol bendradarbiavimas ir kitokio pobūdžio kontaktai vėl tampa įmanomi.

APIBENDRINIMAS
Kaip pasiekti taiką?

- Nors konfliktus lengvai įžiebia ir kursto socialinės dilemos, konkurencija bei klaidingas suvokimas, kai kurie veiksniai, tokie kaip *kontaktas*, *bendradarbiavimas*, *bendravimas* bei *sutaikinimas*, priešiškumą gali paversti harmonija. Nepaisant kai kurių ankstesnių tyrimų duomenų, kiti tyrimai rodo, kad mokyklų desegregacija tik nežymiai paveikė rasines nuostatas. Tačiau sudarius galimybę atsirasti emociniams ryšiams ir tapatinimuisi su išorine grupe, priešiškumas dažnai sumažėja.
- Kontaktai ypač naudingi kartu stengiantis įveikti bendrą grėsmę arba pasiekti bendrą tikslą. Remdamiesi idėjomis, kilusiomis atliekant *bendros veiklos* eksperimentus, keletas mokslininkų grupių konkurencinį mokymąsi klasėje pakeitė kolektyviniu mokymusi ir gavo puikius rezultatus.
- Konfliktuojančioms šalims dažnai sunkiai sekasi bendrauti. *Trečioji šalis tarpininkė* gali padėti ragindama oponentus nuo konkurencijos pereiti prie bendradarbiavimo, kad abi pusės galėtų laimėti. Tarpininkai taip pat gali taip struktūrizuoti bendravimą, kad vietoje klaidingo suvokimo paskatintų abipusį supratimą ir pasitikėjimą. Kai susitarti nepavyksta derybomis, konfliktuojančios šalys gali kreiptis į *arbitrą*, kuris arba paskiria sąlygas, arba parenka vieną iš dviejų galutinių siūlymų.
- Kartais įtampa būna tokia didelė, kad nuoširdus bendravimas tampa neįmanomas. Tokiais atvejais nedideli vienos šalies taikinamieji veiksmai gali sužadinti atsakomuosius kitos šalies taikinamuosius veiksmus. Vienos iš tokių strategijų – laipsniškos ir abipusės įtampos mažinimo iniciatyvos (LAĮM) – tikslas yra sušvelninti tarptautinę įtampą. Profsąjungų ir darbdavių, taip pat tarptautinių konfliktų tarpininkai kartais pasitelkia kitą strategiją. Jie moko konfliktuojančias šalis konflikto ir taikos dinamikos, tikėdamiesi, kad supratimas gali padėti užmegzti taikius, pasitenkinimą teikiančius santykius.

PS *Post scriptum*: asmens ir bendruomenės teisių konfliktas

Daugelis socialinių konfliktų – tai kova tarp asmeninių ir kolektyvinių teisių. Asmens teisė turėti šaunamąjį ginklą prieštarauja jo gyvenamojo kvartalo teisei į saugumą gatvėje. Asmens teisė rūkyti prieštarauja visuomenės teisei į švarų orą. Pramonininko teisė į verslą prieštarauja bendruomenės teisei į švarią aplinką.

Kai kurie socialinės psichologijos specialistai, taip pat ir aš, tikėdamiesi suderinti asmenines ir bendražmogiškas vertybes, tyrinėja, kaip galima suderinti skirtingus interesus bendros gerovės labui. Komunos šalininkai palankiai žiūri į individualios iniciatyvos skatinimą ir supranta, kodėl žlugo marksistinė ekonomika. „Jei tuo metu būčiau buvęs, tarkime, Albanijoje, – sakė komunos idėjai simpatizuojantis sociologas Amitai Etzioni (1991), – aš tikriausiai įrodinėčiau, kad bendruomenė turi per daug, o asmuo – per mažai teisių.“ Tačiau komunos šalininkai taip pat abejoja ir dėl kito kraštutinumo – kraštutinio individualizmo ir nuolaidžiavimo savo silpnybėms: „Rūpinkis savo reikalais“ XX a. septintajame dešimtmetyje, aštuntajame („Egoizmo dešimtmetyje“), devintajame („Godumas yra gerai“) ir dešimtajame („Sek paskui savo laimę“) dešimtmečiuose. Jie sako, kad nevaržoma asmeninė laisvė ardo socialinį kultūrinį audinį, o nevaržoma komercinė laisvė niokoja visų mūsų aplinką. Sekant prancūzų revoliucionieriais, komunos šalininkų moto galėtų būti „Laisvė, lygybė *ir* brolybė“.

Pastaruosius penkiasdešimt metų individualizmas Vakaruose nuosekliai stiprėjo. Tėvai pradėjo labiau vertinti savo vaikų savarankiškumą bei pasitikėjimą savimi ir mažiau rūpintis jų klusnumu (Alwin, 1990; Remley, 1988). Aprangos ir šukuosenų stiliai tapo įvairesni, išaugo asmeninė laisvė, o bendros vertybės ėmė nykti (Putnam, 2000; Schlesinger, 1991).

Komunos šalininkai nepropaguoja grįžimo į XX a. šeštąjį dešimtmetį, kai lyčių vaidmenys buvo labiau apriboti ir nelygiateisiai. Priešingai, jie siūlo siekti Vakarų individualizmo ir Rytų kolektyvizmo, vyriškojo savarankiškumo ir globėjiško moteriško prieraišumo, rūpinimosi asmens teisėmis ir visuomeninės gerovės, laisvės ir brolybės, mąstymo apie save ir mąstymo apie mus vidurkio.

> „Tai yra asmens amžius.“
> Prezidentas Ronaldas Reaganas, 1982 metais kreipdamasis į Volstryto finansininkus

Visuomenė sutinka su tam tikromis asmens teisių pataisomis bendros gerovės labui, pavyzdžiui, neprieštarauja, kad oro uostuose būtų tikrinamas bagažas, įrengti girtumo laipsnio nustatymo punktai ir apribotas automobilių greitis autostradose. Aplinkosauginiai asmens teisių (teršti, medžioti banginius, naikinti miškus) suvaržymai taip pat byloja apie trumpalaikių laisvių mainus į ilgalaikę bendruomeninę naudą. Kai kurie individualistai perspėja, kad šitokie asmens laisvės suvaržymai gali pastūmėti į svarbesnių laisvių praradimą. Jei šiandien leidžiame tikrinti bagažą, rytoj tikrintojai gali pasibels-

> „Nėra jokios visuomenės. Yra tik žmonės ir šeimos.“
> Ministrė pirmininkė Margaret Thatcher po išrinkimo trečiai kadencijai

ti į mūsų namų duris. Jei šiandien sutinkame su cigarečių reklamos ar pornografijos televizijoje cenzūra, rytoj bus pradėtos išiminėti knygos iš mūsų bibliotekų. Jei šiandien sutinkame, kad būtų draudžiama turėti pistoletus, rytoj bus atimti medžiokliniai šautuvai. Ar gindami daugumos interesus iš tiesų rizikuojame suvaržyti pagrindines mažumų laisves? Komunos šalininkai į tai atsako: jei rūpinimosi asmens teisėmis nesuderinsime su rūpinimusi kolektyvine gerove, rizikuosime sukelti didesnę pilietinę netvarką, kuri *paskatins* grąžinti autokratiją.

Viena yra tikra: kol konfliktas tarp asmens ir kolektyvo teisių tęsiasi, mokymas suprasti kitas kultūras bei kitą lytį gali išryškinti alternatyvias kultūrines vertybes ir parodyti mūsų pačių pripažintas vertybes.

IV

Socialinės psichologijos taikymas

Šioje knygoje stengiausi laboratorinius tyrimus sieti su gyvenimu, socialinės psichologijos principus ir faktus – su kasdieniais įvykiais. Knygą baigsime prisimindami daugelį šių principų ir taikydami juos trijuose praktiniuose kontekstuose. 14 skyriuje „Socialinė psichologija klinikoje" bus kalbama apie socialinės psichologijos žinių panaudojimą psichikos bei fizinei sveikatai įvertinti ir stiprinti. 15 skyriuje „Socialinė psichologija teisme" bus tiriamas prisiekusiųjų ir priimančių sprendimus socialinis mąstymas ir socialinė įtaka. 16 skyriuje „Socialinė psichologija ir aprūpinta ateitis" svarstoma, kokie socialinės psichologijos principai gali padėti išvengti ekologinės katastrofos, kurios link stumia gyventojų gausėjimas, vartojimo didėjimas ir pasaulinis klimato atšilimas.

14 Socialinė psichologija klinikoje

„Gyvenimas nesusideda vien tik iš faktų bei įvykių. Jį sudaro minčių, amžinai siaučiančių žmogaus galvoje, audra."

Mark Twain, 1835–1910

Jei esate tipiškas aukštosios mokyklos studentas, greičiausiai ne kartą jautėtės truputį prislėgtas. Gal kartais būdavote nepatenkintas gyvenimu, jausdavote netikrumą dėl ateities, netekdavote apetito bei energijos, nepajėgdavote susikaupti, o gal svarstydavote, ar verta gyventi. Galbūt atrodydavo, kad yra dalykų, keliančių grėsmę karjerai. Galbūt nusiminėte nutraukę ryšius. Tokiais atvejais savos situacijos apmąstymai tik dar labiau blogina savijautą. Maždaug 10 procentų vyrų ir beveik dvigubai didesniam skaičiui moterų krizės pasireiškia ne laikinais nuotaikos pablogėjimais, o vienu ar daugiau depresijos epizodų, be jokios aiškios priežasties trunkančių ištisas savaites.

klinikinė psichologija (*clinical psychology*) Žmonių, turinčių psichologinių problemų, tyrimas, įvertinimas ir gydymas.

Tarp daugybės klestinčių taikomosios socialinės psichologijos sričių yra viena, kurioje socialinės psichologijos sąvokos siejamos su depresija ir kitomis problemomis, pavyzdžiui, vienišumu, nerimu ir fizinėmis negaliomis, o pastaruoju metu – su laime ir gerove. Socialinę ir **klinikinę psichologiją** jungiančiais moksliniais tyrimais ieškoma atsakymų į keturis svarbius klausimus:

- Kaip mes, eiliniai žmonės ir profesionalūs psichologai, galime prisidėti priimant teisingus sprendimus arba paveikti požiūrį į žmones?
- Kaip požiūris į save ir kitus yra susijęs su depresija, vienišumu, nerimu ir sveikatos pablogėjimu?
- Kaip galima pakeisti prisitaikyti trukdantį mąstymą?
- Kaip sveikatą ir laimę veikia artimi, tvirti santykiai?

Kas iškreipia klinikinių sprendimų tikslumą?

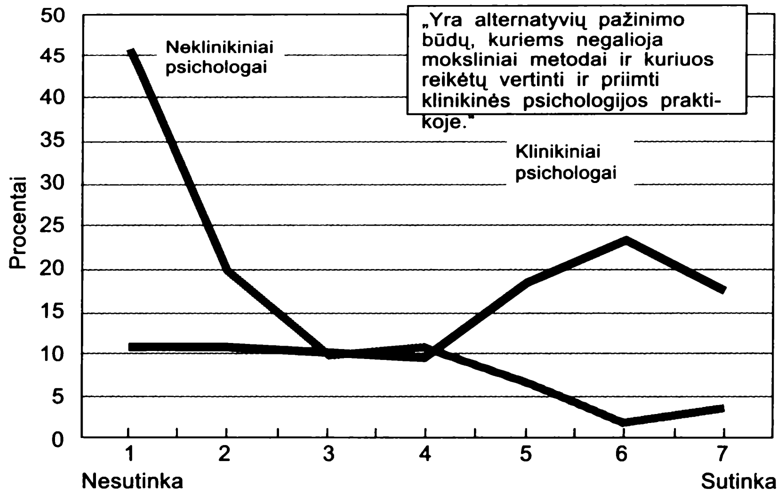
Ar tai, kas veikia socialinius sprendimus, kuriuos aptarėme 2–4 skyriuose, taip pat veikia ir pacientų būsenos vertinimus? Jei taip, tai kokių paklaidų klinicistai (ir jų pacientai) turėtų vengti?

„Norint apsaugoti žmogų nuo klaidų reikia duoti, o ne atimti. Žinojimas, kad kažkoks dalykas yra klaidingas, yra tiesa."

Arthur Schopenhauer, 1888–1960

Lygtinio paleidimo komisija kalbasi su nuteistu prievartautoju ir svarsto, ar jį galima paleisti į laisvę. Klinikinė psichologė svarsto, ar jos pacientė rimtai linkusi į savižudybę. Gydytojas mato paciento simptomus ir sprendžia, ar rekomenduoti invazinį testavimą. Mokyklos socialinė darbuotoja svarsto, ar nugirstas vaiko grasinimas tebuvo pokštas, vyriškumo demonstravimas, vienkartinis protrūkis, ar signalas, kad mokykloje bręsta agresorius.

Kiekvienas šių specialistų privalo apsispręsti, ar priimti subjektyviai, ar objektyviai patvirtintą sprendimą. Ar jie turėtų vadovautis intuicija, nuojau-



14.1 PAVEIKSLAS

Klinikinė intuicija

Kai Narina Nunez, Debra Ann Poole ir Amina Memon (2003) atliko nacionalinę klinikinių ir neklinikinių psichologų apklausą, jos išskyrė „dvi kultūras": vieną dažniausiai skeptišką „alternatyvų" atžvilgiu, kitą paprastai tam pritariančią.

Šaltinis: Nunez, Poole ir Memon.

tomis, vidine išmintimi? O gal jie turėtų pasikliauti statistinės analizės ir kompiuterizuotų programų formulėmis?

Kai širdis grumiasi su protu, dauguma klinikinių psichologų pasikliauja širdimi. Jie klausosi, ką jiems kužda patirtis – tylus balselis, siunčiantis signalus. Kaip parodyta 14.1 paveiksle, klinikiniai psichologai kur kas dažniau nei kiti (labiau orientuoti į tyrimus) palankiai vertina nemokslinius „pažinimo būdus". Jausmai nugali formules.

Klinikiniai sprendimai taip pat yra ir *socialiniai*, todėl jie neatsparūs iliuzinei koreliacijai, pavėluotos nuomonės keliamam perdėtai savikliovai ir klaidingoms diagnozėms, kurios pačios save patvirtina (Garb, 2005; Maddux, 1993). Pasižiūrėkime, kodėl atkreipus psichikos sveikatos darbuotojų dėmesį į įspūdžių (taip pat ir klaidingų) susidarymą, galima padėti išvengti rimtų klaidų (McFall, 1991, 2000).

Iliuzinė koreliacija

1 skyriuje išsiaiškinome, kad koreliacija gali būti reikšminga arba nereikšminga, priklausomai nuo to, kaip statistiškai ji yra paplitusi. Pavyzdžiui, jei du jūsų draugai yra mėlynakiai gėjai, ar galime daryti išvadą, kad visi gėjai yra mėlynakiai? Žinoma, ne. Tačiau jei žmogus nežino, kas yra iliuzinė koreliacija, jis gali taip pamanyti.

3 skyriuje pastebėjome, kad kartais norisi surasti koreliaciją ten, kur jos nėra. Jei manome, kad du dalykai siejasi (pavyzdžiui, nujaučiame būsimus įvykius), lengva pasiduoti iliuzinei koreliacijai. Net nesusiję duomenys gali priminti atvejus, kai nuojauta ir įvykiai atsitiktinai buvo susiję, bet galime greitai užmiršti visus tuos, kai nuojautos nepasitvirtino ir nutiko tai, ko nesitikėjome.

Gydytojai, kaip ir visi kiti, gali pasiduoti iliuzinėms koreliacijoms. Jei gydytojas mano, kad seksualinį potraukį tai pačiai lyčiai jaučiantys asmenys

tam tikras Rorschacho rašalo dėmių testo užduotis atliks panašiai, jis gali, remdamasis savo patirtimi, patikėti, kad pastebėjo tokias sąsajas. Kad suprastume, kada koreliacija yra iliuzinė, psichologijos mokslas pataria naudoti paprastą metodą: paprašykite vieno gydytojo, kad jis atliktų ir asmens testavimą, tada kito gydytojo paprašykite įvertinti to paties asmens bruožus ar simptomus. Pakartokite šią procedūrą su daugeliu žmonių. Ar testo rezultatai iš tikrųjų koreliuoja su aptiktais simptomais? Kai kurie testai tikrai padeda prognozuoti. Kiti, tokie kaip Rorschacho rašalo dėmių ar „nupiešk žmogų" testai, koreliuoja daug silpniau, negu atrodo tiems, kurie juos taiko (Lilienfeld ir kiti, 2000, 2005).

Tad kodėl klinicistai pasitiki neinformatyviais ar neaiškiais testais? Tai padės suprasti Lorenas Chapmanas ir Jean Chapman (1969, 1971). Jie universiteto studentams ir gydytojams praktikams pasiūlė išanalizuoti kai kurių testų rezultatus ir diagnozes. Kai studentai ar klinicistai *tikėdavosi* konkretaus ryšio, dažniausiai jie jį ir *matydavo*, nekreipdami dėmesio į duomenis. Pavyzdžiui, klinicistai, kurie buvo įsitikinę, kad įtarūs žmonės, atlikdami testą „nupiešk žmogų", piešia keistas akis, įžvelgdavo šį ryšį net tais atvejais, kai keistas akis būdavo nupiešę neįtarieji. Tikėdami, jog tarp dviejų dalykų egzistuoja ryšys, jie ir matydavo šio ryšio patvirtinimus.

Objektyvumo dėlei privalome pasakyti, kad iliuzinis mąstymas būdingas ir politikos analitikams, istorikams, sporto žurnalistams, personalo direktoriams, biržos makleriams bei daugeliui kitų specialistų, tarp jų ir psichologams teoretikams. Kaip mokslininkas, aš dažnai nepastebėdavau savo teorinės analizės trūkumų. Aš taip tvirtai tikėdavau, kad mano požiūris *ir yra* tiesa, jog ir labai stengdamasis nesijausdavau klystąs. Tai ypač aiškiai matoma recenzijose, kurios rašomos kiekvienai mokslinei publikacijai. Per pastaruosius 30 metų perskaičiau dešimtis savo rankraščių recenzijų ir pats buvau dešimčių kitų autorių publikacijų recenzentas. Mano patirtis sako, kad kur kas lengviau pastebėti kito nerūpestingą mąstymą nei suvokti savąjį.

„Savo klaidas kas gali pastebėti?"
Ps 19,13

Pavėluota nuomonė ir perdėta savikliova

Kaip reaguojame, kai nusižudo pažįstamas žmogus? Viena dažniausių reakcijų – mintis, kad mes ar kuris nors kitas savižudžiui artimas žmogus privalėjo tai numatyti ir jį sulaikyti („Mes turėjome tai žinoti!"). Po laiko sugebame atpažinti galimos savižudybės ir pagalbos šauksmo signalus. Vieno eksperimento dalyviams buvo pateiktas depresijos apimto asmens aprašymas. Kai kuriems iš jų buvo pasakyta, kad šis asmuo vėliau nusižudė, o kiti to nežinojo. Tie, kurie žinojo apie šią savižudybę, dažniau nei žinojusieji tik apie depresiją teigdavo, kad „šito buvo galima tikėtis" (Goggin ir Range, 1985). Dar daugiau – tie, kuriems buvo pasakyta apie savižudybę, blogiau vertino aukos šeimą. Mintis „aš privalėjau tai žinoti", kai tragedija jau įvykusi, šeimos nariams, draugams ir psichoterapeutams gali sukelti kaltės jausmą.

Davidas Rosenhanas (1973) ir septyni jo bendradarbiai pateikia įspūdingą pavėluoto aiškinimo pavyzdį. Norėdami patikrinti psichikos sveikatos darbuotojų klinikinį mąstymą, kiekvienas šių mokslininkų užsiregistravo skirtinguose psichiatrijos ligoninių priėmimo skyriuose, skųsdamiesi, kad „girdi balsus". Jie nurodė klaidingas pavardes bei profesijas, tačiau sąžiningai pateikė savo gyvenimo aprašymus, apibūdino emocines būsenas ir nepademonstravo jokių kitų simptomų. Daugumai buvo diagnozuota schizofrenija, ir jie buvo dviems arba trims savaitėms paguldyti į ligoninę. Po to ligoninėse dirbę klinicistai pseudopacientų gyvenimo istorijose ieškojo ankstyvųjų simptomų ir poelgių ligoninėje, kurie „patvirtintų" bei „paaiškintų" diagnozę. Rosenhanas pasakoja apie vieną pseudopacientą, kuris interviu vedėjui sąžiningai papasakojo, kad ankstyvoje vaikystėje jo santykiai su motina buvo labai artimi, o nuo tėvo jis buvo gana nutolęs. Tačiau paauglystės metais ir vėliau jie su tėvu suartėjo, o santykiai su motina atvėso. Dabartiniai santykiai su žmona dažniausiai artimi ir šilti. Trintis buvo minimali, išskyrus atsitiktinius apsižodžiavimus. Vaikus jis mušdavo retai.

Interviu vedėjas, „žinodamas", jog šis žmogus serga schizofrenija, problemą paaiškino šitaip:

> Šio 39 metų baltaodžio vyro ... artimų santykių dvilypumas, prasidėjęs ankstyvoje vaikystėje, yra aiškiai išreikštas. Šilti santykiai su motina atvėso paauglystės metais. Nutolę santykiai su tėvu apibūdinami kaip labai intensyvūs. Emociškai nestabilus. Bandymai kontroliuoti emocijas bendraujant su žmona ir vaikais baigiasi pykčio protrūkiais ir vaikų mušimu. Ir nors pacientas sako, jog turi kelis gerus draugus, dvilypumą galima įžvelgti ir šiuose santykiuose.

Vėliau Rosenhanas kai kuriems personalo nariams (kurie buvo girdėję apie jo prieštaringą eksperimentą, tačiau abejojo, ar tokios klaidos būtų galėjusios įvykti jų klinikoje) pasakė, kad per artimiausius tris mėnesius vienas ar daugiau pseudopacientų stengsis atsigulti į jų ligoninę. Po trijų mėnesių jis paprašė personalo atspėti, kuris iš 193 per tą laiką paguldytų ligonių buvo apsimetėlis. Bent vienas personalo narys nurodė 41 iš paguldytųjų. Nors iš tiesų nebuvo nė vieno.

Pasitvirtinančios diagnozės

Iki šiol matėme, kad psichikos sveikatos darbuotojai kartais numano esant iliuzinę koreliaciją ir kad pavėluoti aiškinimai gali būti klaidingi. Trečioji klinikinių sprendimų problema yra ta, kad žmonės gali pateikti informaciją, kuri patvirtina klinicisto lūkesčius. Kad pajustumėte, kaip šį reiškinį galima tirti eksperimentiškai, įsivaizduokite, jog atėjote į pasimatymą su nepažįstamu žmogumi, kuriam buvo pasakyta, kad esate nesuvaržytas ir draugiškas. Norėdamas tuo įsitikinti, naujasis jūsų pažįstamas į pokalbį įterpia, pavyzdžiui, tokius klausimus: „Ar esate kada nors padarę ką nors beprotiška kitų

žmonių akivaizdoje?“ Ar į tokį klausimą atsakytumėte kiek kitaip, jei žinotumėt, kad prieš tai buvote apibūdintas kaip drovus ir santūrus?

Minesotos universitete atlikdamas eksperimentus, Markas Snyderis (1984), bendradarbiaudamas su Williamu Swannu ir kitais, paprašė interviu vedėjų patikrinti kai kurias hipotezes apie asmens savybes. Snyderis ir Swannas pastebėjo: žmonės dažnai ieško informacijos, patvirtinančios, kad kuris nors asmuo turi spėjamą savybę. Norėdami sužinoti, ar žmogus yra ekstravertas, jie pasinaudoja ekstraverto savybių reikalaujančiomis aplinkybėmis („Ką darytumėte, kad vakarėlio dalyviai išsijudintų?“). Tikrinant, ar asmuo intravertas, paprastai klausiama: „Kas jums trukdo būti atviram?“ Tie, kuriuose ieškoma ekstraverto savybių, paprastai nurodo polinkį bendrauti, o tariami intravertai atsiskleidžia kaip drovūs. Prielaidos padeda susikurti tokius žmonių įvaizdžius, kokius juos norime matyti.

Russellas Vazio ir jo kolegos (1981) šiuos tyrimus pakartojo Indianos universitete ir taip pat pastebėjo, kad tie, kuriems buvo užduodami „ekstravertiški klausimai“, vėliau iš tiesų save laikė komunikabilesniais nei tie, kuriems buvo užduodami „intravertiški klausimai“. Be to, jie iš tiesų ėmė daug lengviau bendrauti. Vėliau eksperimentuotojo padėjėja pasikalbėjo su kiekvienu dalyviu, ir iš jų elgesio spėjo, kurie eksperimento klausimai jiems buvo prieš tai pateikti. Jos spėjimai pasitvirtino 70 procentų.

Kituose eksperimentuose Snyderis su bendradarbiais (1982) bandė priversti dalyvius ieškoti poelgių, kurie *paneigtų* tikrinamos savybės buvimą. Vieno eksperimento metu jie pasakė interviu vedėjui: „Reikėtų ieškoti atvejų, kai žmogus ... neatitinka turimo stereotipo“. Kito eksperimento metu Snyderis (1981a) pasiūlė „25 dolerius tam, kuris sukurs klausimyną, padedantį daugiausiai sužinoti apie ... apklausiamąjį“. Patvirtinimo šališkumas išliko: tiriant ekstravertiškumą vengta „intravertiškų“ klausimų.

Ar Snyderio eksperimentai padėjo jums suprasti, kodėl tų, kuriems taikoma psichoterapija, poelgiai patvirtina juos gydančių terapeutų pasirinktą teoriją (Whitman ir kiti, 1963)? Kai Haroldas Renaud ir Floydas Estessas (1961) klausinėjo apie gyvenimą 100 sveikų, sėkmingai gyvenančių suaugusių vyrų, jie nustebo, kad šių vaikystė buvo kupina „traumuojančių įvykių“, įtemptų santykių ir klaidingų tėvų sprendimų – būtent tų veiksnių, kuriais aiškinamos psichikos problemos. Kai psichoterapeutai ieško traumuojančių patyrimų ankstyvoje vaikystėje, jų nuojauta dažnai pasitvirtina. Todėl Snyderis (1981) spėja, kad:

> Psichiatras, (klaidingai) tikintis, kad suaugusių homoseksualių vyrų santykiai su jų motinomis vaikystėje buvo blogi, gali stropiai ieškoti prisiminimų (ar išgalvotų atvejų), bylojančių apie įtampą tarp homoseksualių pacientų ir jų motinų, tačiau lygiai taip pat stropiai neklausinėti apie tai heteroseksualių pacientų. Nėra jokios abejonės, kad bet kuris žmogus gali prisiminti trintį tarp savęs ir motinos, kad ir kokie nereikšmingi bei pavieniai būtų šie incidentai.

„Kaip mąstote,
Taip ir ieškote:
Ko norite,
Tą ir rasite.“

Robert Browning,
1812–1889

Klinikinių ir statistinių prognozių palyginimas

Atsižvelgdami į pavėluotos nuomonės bei diagnozės pasitvirtinimo tendencijas, neturėtume nustebti, kad dauguma klinicistų bei pokalbio vedėjų labiau pasitiki savo intuicija nei statistika (pavyzdžiui, ankstesni pažymiai ar gabumų testo rezultatai – prognozuojant sėkmę aukštojoje ar profesinėje mokykloje). Tačiau kai mokslininkai palygina statistines ir intuityvias prognozes, dažniausiai laimi statistika. Statistinės prognozės iš tiesų nėra patikimos, tačiau intuicija – netgi ekspertų – yra dar nepatikimesnė (Faust ir Ziskin, 1988; Meehl, 1954; Swets ir kiti, 2000).

Praėjus trims dešimtmečiams po to, kai buvo įrodytas statistinių prognozių pranašumas prieš intuityvias, Paulas Meehlas (1986) pateikė svarbesnių faktų, lyginant su ankstesniais:

> Socialiniuose moksluose, rodančiuose, kad [tiek daug] tyrimų, vykdomų ta pačia kryptimi kaip ši, pateikia tokius vienodus rezultatus, nėra jokio prieštaravimo ... Kai peržiūrite 90 tyrimų, kuriuose prognozuojami įvairiausi dalykai – nuo futbolo rungtynių rezultatų iki kepenų ligų – ir vargiai randate bent pustuzinį, patvirtinančių nors menkiausią klinicisto pranašumą, laikas padaryti praktinę išvadą.

„Labai gabus jaunuolis, kuriam gyvenime tikriausiai pasiseks. Jis yra pakankamai intelektualus, kad pasiektų didingų tikslų, jei nenukryps nuo tikslo ir nepristigs motyvų."

Intuityvi inspektoriaus reakcija į Erico Harriso „mintis apie žmogžudystę", likus pustrečio mėnesio iki jo įvykdytų masinių žudynių Kolambino vidurinėje mokykloje

Atlikę 134 tyrimų, prognozuojančių žmonių elgseną ar nustatančių psichologines arba medicinines diagnozes, metaanalizę, grupė Minesotos universiteto mokslininkų priėjo panašią išvadą (Grove ir kiti, 2000). Tik aštuoniuose tyrimuose, kurie buvo atlikti medicinos, psichikos sveikatos ar švietimo institucijose, klinikinės prognozės pralenkė „mechanines" (statistines). Statistinės prognozės buvo tikslesnės aštuonis kartus (63 tyrimuose), likusių tyrimų rezultatai buvo vienodi. Taip, bet gal praktikams būtų sekęsi kitaip, jei jiems būtų galėję patys vesti interviu? Taip, rašo mokslininkai: kai klinicistams tokia galimybė buvo suteikta, jiems sekėsi kur kas *blogiau*. „Iš tiesų, akmuo mestas į klinicistų daržą, – padarė išvadą mokslininkai. – Atsižvelgiant į bendrą jų prognozių netikslumą, palyginti su mechaninėmis, klinikinių prognozių šalininkams tampa sunku įrodyti, kad jų prognozės yra [tikslesnės ir ekonomiškesnės]."

O jei statistines prognozes suderintume su klinikine intuicija? Kas būtų, jei profesionaliems klinicistams pateiktume statistinę kurio nors žmogaus studijų pažangumo (arba rizikos, kad bus sulaužytas pasižadėjimas, pagal kurį asmuo paleistas iš įkalinimo vietos, arba savižudybės rizikos) prognozę ir paprašytume jų patikslinti arba patobulinti šią prognozę? Deja, keletas tyrimų parodė, kad šitaip pasielgus prognozė buvo tikslesnė tada, kai į „patobulinimus" nebuvo kreipiama dėmesio (Dawes, 1994).

„Meehlo darbų poveikis klinikinei praktikai psichikos sveikatos srityje gali būti apibendrintas vienu žodžiu: nulinis. Meehlas buvo pagerbtas, 1962 metais labai jaunas išrinktas [Amerikos psichologų asociacijos] prezidentu, neseniai išrinktas į Nacionalinę mokslų akademiją – ir pamirštas."

Robyn M. Dawes (1989)

Tad kodėl tiek daug klinicistų ir toliau daro išvadas remdamiesi Rorschacho rašalo dėmių testais ir vadovaujasi intuicija spręsdami, ar paleistasis iš įkalinimo įstaigos laikysis pasižadėjimo, ar yra savižudybės rizika, ar ne, ar bus šiurkščiai elgiamasi su vaikais, ar ne? Iš dalies vien dėl paprasčiausio neišma-

nymo, sako Meehlas, tačiau taip pat ir dėl „klaidingai suprastos etikos sąvokos“:

> Jei aš bandau prognozuoti ką nors svarbaus apie studentą, nusikaltėlį ar depresijos kamuojamą pacientą, taikydamas ne veiksmingas, o neveiksmingas priemones, tuo pat metu imdamas iš šio asmens ar mokesčių mokėtojo dešimteriopai daugiau pinigų nei reikėtų tikslioms prognozėms, elgiuosi neetiškai. Tai, kad šitaip besielgiantį mane laiko geresniu, draugiškesiu ir mielesniu prognozuotoju, iš tiesų yra nevykęs pasiteisinimas.

Šitokie žodžiai sukrečia. Ar Meehlas, kuris visiškai nenurašo klinikinių vertinimų, menkina vertintojų intuiciją? Kad pamatytume, jog jie teisūs, panagrinėkime stojančiųjų į magistratūrą ar doktorantūrą asmeninių galimybių vertinimus, kuriuos atlieka interviu vedėjai. Dawesas (1976) paaiškino, kodėl statistika paremtos prognozės taip dažnai būna tikslesnės už intuityvias, ypač vertinant magistratūros ar doktorantūros studijų rezultatus:

> Kas verčia mus galvoti, kad būsime objektyvesni pasinaudoję pusės valandos interviu (su studentais) nei remdamiesi (standartizuotais) kintamaisiais, tokiais kaip baigiamųjų egzaminų pažymių vidurkio rezultatai ar rekomendacinių laiškų vertinimai? Man logiškiausias toks paaiškinimas – mes pervertiname savo kognityvinius gebėjimus. Ir tai iš tiesų rodo tik mūsų pasipūtimą. Panagrinėkime, pavyzdžiui, baigiamųjų pažymių vidurkį. Daugumai stojančiųjų į magistratūrą ar doktorantūrą šis vidurkis išvedamas bent jau iš pusketvirtų metų studijų pažymių ir iš ne mažiau kaip 28 dalykų, o, atsižvelgiant į ketvirčių sistemos populiarumą, gal net iš 50... Tačiau mes, įsikniaubę į aplanką, iš kurio skaitome klausimus, neva turėtume įvertinti tiksliau nei per tris su puse metų įvertino 20–40 profesorių ... Galiausiai, jei mes iš tiesų nenorime kreipti dėmesio į baigiamųjų pažymių vidurkį, atrodytų, kad vienintelė priežastis taip elgtis būtų įsitikinimas, jog kandidatas yra ypač gabus, nors jo įvertinimai šito galbūt neparodo. Tačiau kokių geresnių talento įrodymų galime turėti, nei rūpestingai sukurto gabumų patikrinimo testo rezultatai? Ar mes iš tiesų manome, kad esame pasiruošę įvertinti šiuos gabumus geriau nei Edukacinė vertinimo komisija, kad ir kokių trūkumų ji turėtų?

Dawesas (2005), tris dešimtmečius tyrinėjęs šį klausimą, daro išvadą, kad trūkstant įrodymų naudotis klinikine intuicija, o ne statistinėmis prognozėmis, „yra paprasčiausiai neetiška“.

„Kristaus vardu maldauju tavęs pagalvoti, kad tu galbūt klysti.“ Norėčiau, kad šis užrašas būtų užrašytas ant kiekvienos bažnyčios, kiekvienos mokyklos bei kiekvieno teismo ir, jei galiu tai pasakyti, ant kiekvienos Jungtinių Valstijų įstatymų leidybos institucijos sienos.“

Teisėjas Learnedas Handas, 1951, pakartodamas Oliverio Cromwellio kreipimąsi į Škotijos bažnyčią 1650 metais

Išvados geresniam gydymui

Profesionalūs klinicistai yra „neatsparūs klastingoms klaidoms ir šališkumui“, daro išvadą Jamesas Madduxas (1993). Jie

- dažnai tampa iliuzinės koreliacijos aukomis;
- per dažnai patiki savo pačių atlikta pavėluota faktų analize;
- nežino, kad klaidingos prognozės gali pačios save patvirtinti;
- dažnai pervertina savo klinikinę intuiciją.

atkreipkime dėmesį

Gydytojo požiūris

Ši knyga man padeda geriau suprasti žmonių poelgius, kuriuos stebiu darbe kaip onkologinių ligų specialistas ir didelio gydytojų personalo vadovas. Štai keletas pavyzdžių:

Medicininiai įrašai yra reiškinio „aš tai jau seniai žinojau" pavyzdys. Inspektuojantys gydytojai, kurie vertina kolegų parašytas ligos istorijas, dažnai mano, kad tokias ligas kaip vėžys ar apendicitas galima pastebėti daug ankstyvesnėje stadijoje ir greičiau gydyti. Kai žinai teisingą diagnozę, lengva nupasakoti ankstyvuosius simptomus.

Daugeliui mano pažįstamų gydytojų vidinį motyvą – norą padėti žmonėms ir nuolat tobulėti, – paskatinusį pasirinkti šią profesiją, netrukus nustelbia geras atlyginimas. Džiaugsmas greitai išblėsta. Išorinis atpildas tampa medicininės praktikos priežastimi, o netekus altruistinių paskatų, dirbama dėl dar didesnės „sėkmės", kuri matuojama pajamomis.

Šališkas palankumas sau reiškiasi nuolat. Kai viskas klojasi gerai, mes, gydytojai, su džiaugsmu nuopelnus priskiriame sau. Kai nepasiseka – kai pacientui nustatoma klaidinga diagnozė, kai jis nepasveiksta arba miršta, – kaltę suverčiame kitiems: buvo pateikta neadekvati informacija arba pacientas jau buvo pasmerktas.

Aš taip pat pastebiu daug „įsitikinimo tvarumo" pavyzdžių. Net kai pateikiami faktai, pavyzdžiui, apie AIDS perdavimo būdus, žmonės vis tiek atkakliai klaidingai galvoja, jog tai yra tik „gėjų liga", arba kad reikėtų baimintis, jog ją pasigaus įkandus uodui. Dėl to aš savęs klausiu: kaip, remdamasis šiomis žiniomis, galiu geriau įtikinti žmones, ką jie privalo žinoti ir ką privalo daryti?

Iš tiesų, kai stebiu medikų nuostatas ir priimamus sprendimus, jaučiuosi atsidūręs didžiulėje socialinės psichologijos laboratorijoje. Kai stengiesi suprasti tai, kas vyksta aplinkui, socialinės psichologijos įžvalgos atrodo neįkainojamos, todėl primygtinai rekomenduočiau parengiamųjų medicinos studijų studentams ją studijuoti.

Burton F. VanderLaan,
Čikaga, Ilinojaus valstija

Išvadas psichikos sveikatos darbuotojams lengviau suformuluoti nei jas praktiškai taikyti: įsidėmėkite, kad kliento žodinis pritarimas tam, ką sakote, dar neįrodo jūsų žodžių validumo. Saugokitės polinkio matyti ryšius, kuriuos tikitės pamatyti ar kuriuos patvirtina lengvai prisimenami įspūdingi pavyzdžiai. Savo užrašais pasikliaukite labiau nei atmintimi. Pripažinkite, kad pavėluota nuomonė gali sukelti perdėtą savikliovą arba paskatinti griežtai save smerkti už tai, kad nenumatėte padarinių. Saugokitės polinkio užduoti klausimus, leidžiančius daryti prielaidą, kad jūsų išankstinė nuomonė yra teisinga; taip pat apsvarstykite ir prieštaraujančias idėjas bei jas patikrinkite (Garb, 1994).

APIBENDRINIMAS
Kas iškreipia klinikinių sprendimų tikslumą?

- Psichiatrai ir klinikiniai psichologai, diagnozuodami ir gydydami pacientus, gali remtis *iliuzinėmis koreliacijomis*.
- *Pavėluoti* žmonių problemų aiškinimai kartais gali būti per daug paprasti. Tiesą pasakius, tai gali sukelti per didelį pasitikėjimą klinikiniu vertinimu.

- Bendraujant su pacientais klaidingos diagnozės kartais *pačios save patvirtina*, nes interviu vedėjai ieško faktų ir prisimena informaciją, patvirtinančią tai, ko ieško.
- Priimant intuityvius sprendimus lengva suklysti. Šių klaidų moksliniai tyrimai rodo, kad prognozuojant būtina kruopščiai tikrinti intuicija grindžiamas išvadas ir remtis statistika.
- Mokslinis metodas negali atsakyti į visus klausimus, ir jį patį gali paveikti šališkumas. Tačiau, laimei, šis metodas gali padėti atskirti tiesą nuo melo, jei žinome apie šališkumus, kurie gali paveikti „iš širdies kylančius“ sprendimus.

Kokie pažintiniai procesai lydi elgsenos problemas?

Viena labiausiai intriguojančių psichologijos sričių yra pažintiniai procesai, lydintys psichologinius sutrikimus. Kokie yra apimtų depresijos, vienišų, neryžtingų ar linkusių sirgti žmonių prisiminimai, atribucijos ir lūkesčiai?

Depresija

Kaip visi žinome iš patirties, depresijos apimtiems žmonėms būdingas negatyvus mąstymas. Jie į gyvenimą žiūri pro tamsius akinius. Sergantiems sunkia depresija – kai jaučiamasi beverčiais, bejėgiais, nesidomima draugais nei šeima, kai sutrinka miegas ar valgymo įpročiai – neigiamas mąstymas užprogramuoja nesėkmes. Būdami pesimistai, jie sureikšmina blogus patyrimus ir sumenkina gerus. Pasiūlymus „prisiminti gerus dalykus“ ir „pažvelgti į šviesiąją reikalo pusę“ jie priima kaip beviltiškai netikroviškus. Štai jaunos depresija sergančios moters mintys: „Mano tikrasis Aš yra bevertis ir neadekvatus. Negaliu toliau dirbti, nes įstrigau abejonėse.“ (Burns, 1980, p. 29)

Iškraipymas ar realizmas?

Ar visi depresijos apimti žmonės yra tokie pesimistai? Kad tai sužinotų, Lauren Alloy ir Lyn Abramson (1979; Alloy ir kiti, 2004) tyrė lengvai depresyvius ir visiškai sveikus aukštųjų mokyklų studentus. Jos paprašė studentų stebėti, ar paspaudus mygtuką užsidega šviesa. Įdomu tai, kad depresija sergantys studentai gana tiksliai įvertindavo, ką jie gali kontroliuoti. O nuotaikos sutrikimų neturinčių studentų sprendimai buvo iškreipti, jie savo galimybes pervertindavo. Nepaisant nuolatinio rūpinimosi savimi, lengvą depresiją išgyvenantys žmonės papraščiau prisiderina prie kitų žmonių jausmų (Harkness ir kiti, 2005).

depresyvus realizmas (*depressive realism*) Lengvos depresijos apimtų žmonių polinkis vertinti, aiškinti ir prognozuoti tiksliai, o ne pataikaujant sau.

Depresyvus realizmas, dar vadinamas „karčios patirties išmintimi“, pastebimas įvairiuose kontrolės ar įgūdžių vertinimuose (Ackermann ir DeRubeis, 1991; Alloy ir kiti, 1990). Shelley Taylor (1989, p. 214) aiškina:

> Įprasta pervertinti savo kompetenciją ir kitų simpatijas. Sergant depresija, taip nesielgiama. Normalūs žmonės savo poelgius linkę pateisinti. Apimti depresijos

(jei depresija nėra gili) savo sėkmes ir nesėkmes vertina tiksliau. Normaliomis aplinkybėmis žmonės save vertina teigiamai. Sergantys depresija išskiria ir savo teigiamas, ir neigiamas savybes. Paprastai žmonės sėkmę laiko savo asmeniniu nuopelnu, bet neprisiima atsakomybės už patirtą nesėkmę. Depresija skatina prisiimti atsakomybę ir už sėkmę, ir už nesėkmę. Esame įpratę manyti, kad galime kontroliuoti tai, kas vyksta šalia mūsų. Apimti depresijos tampame atsparesni šiai iliuzijai. Paprastai žmonės tiki, kad jų laukia puiki ateitis ir tik šiek tiek nemalonių patirčių. Ištikus depresijai, jie realiau suvokia savo ateitį. Tiesą pasakius, depresijos periodais nebūdinga nei padidinta savigarba, nei kontrolės iliuzija, nei nerealistiškos ateities vizijos. Atrodo, kad depresija sergančiuosius galima apibūdinti taip: „liūdnesni, bet išmintingesni“.

„Gyvenimas yra menas būti gerai apgautam.“
William Hazlitt, 1778–1830

Depresijos apimtų žmonių mąstymas grindžiamas atsakomybės jausmu. Pavyzdžiui, jei neišlaikęs egzamino jaučiate kaltę, galite nuspręsti, jog esate negabus arba tinginys, ir jausitės prislėgti. Jei nesėkmę siesite su neteisingu egzaminavimu ar kitomis nuo jūsų nepriklausančiomis aplinkybėmis, galite pajusti pyktį. Daugiau nei 100-o tyrimų, kuriuose dalyvavo 15 000 asmenų, duomenimis, tiems, kurie jautė depresiją, dažniau nei kitiems buvo artimesnis negatyvus **aiškinimo stilius** (Peterson ir Steen, 2002; Sweeney ir kiti, 1986). Kaip matome 14.2 pav., toks aiškinimo stilius nesėkmes ar pralaimėjimus priskiria *nekintamoms* („tai tęsis amžinai“), *globalioms* („tai turės įtakos viskam, ką aš darau“) ir *vidinėms* („tai mano kaltė“) priežastims. Abramson ir jos bendradarbiai (1989) sako, jog pesimistinio, per daug apibendrinto, save kaltinančio mąstymo pasekmė – slegiantis beviltiškumo pojūtis.

aiškinimo stilius (*explanatory style*)
Įprastas gyvenimo įvykių aiškinimo būdas. Vadovaujantis neigiamu, pesimistiniu, depresyviu aiškinimo stiliumi, nesėkmė aiškinama stabiliomis, globaliomis ir vidinėmis priežastimis.

Ar negatyvus mąstymas yra depresijos priežastis, ar pasekmė?

Geriau pažinti depresiją padeda jos priežasties–pasekmės aiškinimas panašiai kaip atsakant į klausimą, kas pirmiau – „višta ar kiaušinis“: ar depresija yra negatyvaus mąstymo priežastis, ar negatyvus mąstymas sukelia depresiją?

Depresinės nuotaikos provokuoja negatyvų mąstymą. Kaip matėme 3 skyriuje, nuotaikos be jokios abejonės veikia mąstymą. Kai *jaučiamės* laimingi, *mąstome* džiugiai. Jaučiame, kad pasaulis yra geras. Tačiau vos tik nuo-

14.2 PAVEIKSLAS
Depresyvus aiškinimo stilius
Depresija siejama su neigiamu, pesimistišku nesėkmių aiškinimu bei interpretavimu.



ką slepia moksliniai tyrimai

Shelley Taylor apie teigiamas iliuzijas

Prieš kelerius metus, rinkdama medžiagą moksliniam darbui apie stresinių įvykių valdymą, kalbėjausi su daugeliu vėžiu sergančių žmonių. Nustebau sužinojusi, kad kai kuriems žmonėms ši patirtis buvo naudinga, be to, ji paskatino suvokti, ką reiškia įsipareigojimai. Daugelis jų sakė, kad susirgę vėžiu jie tapo geresni. Tie, kurie prisitaikė prie ligos, irgi jautėsi geriau, nes buvo įsitikinę, kad vėliau galės savo ligą kontroliuoti ir kad tikrai išgis, nors iš jų ligų istorijų žinojome, kad vėžys gali pasikartoti.

Tai paskatino susidomėti, kaip net blogiausias situacijas galima įsivaizduoti esant geromis, ir pradėjau tirti šias „teigiamas iliuzijas". Vykdydami savo mokslinius tyrimus greitai pamatėme, kad teigiamoms iliuzijoms nebūtina trauminė patirtis. Dauguma žmonių, tarp jų ir aukštųjų mokyklų studentai, įsivaizduoja esantys geresni nei vidutiniai, geriau kontroliuojantys aplinkybes nei iš tiesų pajėgtų, ir tiki, kad ateityje patirs daugiau teigiamų dalykų nei iš tikrųjų galėtų būti. Šios iliuzijos nėra blogo prisitaikymo požymiai, greičiau priešingai. Gera psichikos sveikata gali priklausyti nuo gebėjimo matyti dalykus truputį geresnius nei jie yra iš tiesų ir matyti naudą net tada, kai reikalai atrodo prasti.



Shelley Taylor,
Kalifornijos universiteto
Los Andželo filialas

taika subjūra, mintys pakrypsta kitu keliu. Rožines spalvas keičia tamsios. Dabar bloga nuotaika žadina neigiamus prisiminimus (Bower, 1987; Johnson ir Magaro, 1987). Santykiai atrodo apkartę, savivaizdis bliūkšta, ateitis atrodo miglota, o žmonės daug grėsmingesni (Brown ir Taylor, 1986; Mayer ir Salovey, 1987). Depresijai stiprėjant, prisiminimai liūdnėja, o lūkesčiai silpsta; kai depresija išnyksta, mintys praskaidrėja (Barnett ir Gotlib, 1988; Kuiper ir Higgins, 1985). Tad *išgyvenantys depresiją* savo tėvus prisimena kaip atstumiančius ir baudžiančius. Tačiau *ją įveikusieji* tėvus prisimena taip pat teigiamai, kaip ir niekada nesusidūrę su depresija (Lewinsohn ir Rosenbaum, 1987). (Kai depresijos kamuojamus žmones girdite blogai kalbant apie savo tėvus, atminkite: nuotaika keičia prisiminimus.)

Edwardas Hirtas ir jo kolegos (1992), tirdami Indianos universiteto krepšinio aistruolius, išsiaiškino, kad net laikinas nusiminimas dėl nesėkmės gali aptemdyti mintis. Kai aistruoliai būdavo prislėgti komandai pralaimėjus arba džiūgaudavo dėl pergalės, mokslininkai prašydavo jų nuspėti būsimus komandos ir savo pačių rezultatus. Po pralaimėjimo studentai niūriau vertindavo ne tik komandos, bet ir savo galimus rezultatus mėtant strėlytes, sprendžiant anagramas, susirandant širdies draugę arba draugą. Kai reikalai nesiklosto taip, kaip norime, gali atrodyti, jog jie niekada gerai nesiklostys.

„Entuziastingam ir optimistiškam žmogui, tikinčiam, jog viskas, kas atsitiks, teiks malonumą, dažniausiai taip ir atsitinka, tuo tarpu abejingam ar prislėgtam žmogui dažniausiai viskas būna priešingai."
Aristotelis, „Retorikos menas"

Prislėgta nuotaika taip pat veikia elgseną. Užsisklendęs, niūrus, linkęs skųstis žmogus niekam nekelia džiaugsmo nei malonumo. Stephenas Strackas ir Jamesas Coyne (1983) pastebėjo, kad prislėgti žmonės neklydo manydami, jog kitiems jų elgesys nepatinka. Jų pesimizmas ir bloga nuotaika suke-

lia socialinę atskirtį (Carver ir kiti, 1994). Depresyvus elgesys kitiems taip pat gali sukelti depresiją. Studentai, kurių kambario draugus kamuoja depresija, dažnai būna nusiminę (Burchill ir Stiles, 1988; Joiner, 1994; Sanislow ir kiti, 1989). Depresija užsikrečia ir įsimylėjėliai (Katz ir kiti, 1999).

Depresijos kamuojamiems žmonėms kyla pavojus išsiskirti, būti atleistiems iš darbo arba atstumtiems artimųjų ar bičiulių, ir tai depresiją dar labiau pagilina (Coyne ir kiti, 1991; Gotlib ir Lee, 1989; Sacco ir Dunn, 1990). Jie taip pat gali ieškoti žmonių, kurių nepalankumas patvirtintų ir dar labiau sumenkintų jų savivaizdį (Lineham, 1997; Swann ir kiti, 1991). Vieno eksperimento dalyviams buvo leista pasirinkti, ar skaityti palankų, ar nepalankų jų asmenybės įvertinimą. Tik 25 procentai aukštos savivertės ir net 82 procentai depresijos kamuojamų žmonių nusprendė pasirinkti nepalankų įvertinimą (Giesler ir kiti, 1996).

Depresijos būsena sukelia kognityvines ir elgsenos pasekmes. Ar ši būsena taip pat turi kognityvines *ištakas*?

Neigiamas mąstymas sukelia depresinę nuotaiką. Depresija yra natūrali reakcija į didelį stresą: darbo netekimą, skyrybas arba atstūmimą – tai, kas pažeidžia mūsų požiūrį į save ir savo vertę (Hamilton ir kiti, 1993; Kendler ir kiti, 1993). Tokia nuotaika gali būti adaptyvi; prislėgtumo ir neveiklumo periodu įgytas supratimas vėliau gali padėti kuriant geresnius ryšius su pasauliu. Tačiau žmonės, kurie greitai pasiduoda depresijai, į jiems nepalankius įvykius reaguoja galvodami tik apie save ir save kaltindami (Mor ir Winquist, 2002; Pyszczynski ir kiti, 1991). Jų savivertė svyruoja švytuoklės principu: aukštyn–žemyn, priklausomai nuo to, ką kada patira – paskatinimą ar grėsmę (Butler ir kiti, 1994).

Kodėl kai kuriuos žmones taip veikia *nestiprūs* stresai? Faktai rodo, kad kai streso sukeltos mintys peržiūrimos remiantis neigiamomis nuostatomis, dažniausias rezultatas – depresija (Robinson ir Alloy, 2003). Colinas Sacksas ir Daphne Bugental (1987) kelių jaunų moterų paprašė susipažinti su vyriškiu, kuris kartais elgdavosi šaltai ir nedraugiškai, sukurdamas nejaukią atmosferą. Pesimistės, kurios nepalankius įvykius dažniausiai siedavo su nekintamomis, globaliomis ir vidinėmis priežastimis, priešingai nei optimistės, į socialinio pobūdžio nesėkmę reaguodavo depresyviai. Be to, būdavo priešiškesnės žmonėms, su kuriais susipažindavo vėliau. Jų neigiamas mąstymas sukeldavo blogą nuotaiką, kuri provokuodavo negatyvią elgseną. Susan Nolen-Hoeksema (2003) teigia, kad toks depresyvus mąstymas būdingesnis moterims. Susidūrę su problemomis vyrai yra linkę griebtis veiklos, o moterys – mąstyti (dažniausiai per daug).

Vaikų, paauglių ir suaugusiųjų tyrimai už laboratorijos ribų patvirtina, kad tie, kurie viską aiškina pesimistiškai, dažniau į nemalonius įvykius reaguoja depresyviai. Viename pustrečių metų trukmės tyrime kas šešios savaitės buvo stebimi universiteto studentai (Alloy ir kiti, 1999). Pirmą kartą depresiją



14.3 PAVEIKSLAS
Uždaras depresijos ratas

patyrė tik vienas procentas tų, kurie stodami į universitetą buvo nusiteikę optimistiškai, o buvusių pesimistų – net 17 procentų. „Gilios depresijos sudedamosios dalys yra išankstinis pesimizmas ir nesėkmė", – rašo Martinas Seligmanas (1991, p. 78). Be to, tie, kurie užbaigę gydymo kursą ir nebekamuojami depresijos išsaugo neigiamą požiūrį į aplinką, susidūrę su nemalonumais, vėl patiria depresiją (Seligman, 1992). Jei depresija pasikartoja optimistiškesnio būdo žmonėms, jie atsistato greičiau (Metalsky ir kiti, 1993; Needles ir Abramson, 1990).

Remdamiesi šiais duomenimis, Peteris Lewinsohnas ir jo bendradarbiai (1985) suformulavo nuoseklų depresijos apibrėžimą. Jų požiūriu, neigiamas depresijos kamuojamo žmogaus savivaizdis, neigiamos atribucijos ir neigiami lūkesčiai yra svarbiausios uždaro rato grandys, o įsisukti šis ratas gali patyrus akademinę ar profesinę nesėkmę, įvykus konfliktui šeimoje, išgyvenus socialinę atskirtį (žr. 14.3 pav.). Patyrę stresą, depresijai neatsparūs žmonės mato tik save ir savo kaltę (Pyszczynski ir kiti, 1991; Wood ir kiti, 1990a, 1990b). Tai kelia depresyvią nuotaiką, kuri drastiškai keičia žmogaus mintis bei veiksmus, o tai toliau blogina savijautą, didina kaltės jausmą ir gilina depresiją. Eksperimentuose lengvą dalyvių nusiminimą praskaidrindavo užduotis, nukreipianti dėmesį į išorines problemas (Nix ir kiti, 1995). Todėl depresija yra *ir* neigiamų patirčių priežastis, *ir* pasekmė.

Martino Seligmano (1991, 1998, 2002) nuomone, į save sutelktas dėmesys ir savęs kaltinimas paaiškina, kodėl išsivysčiusiose Vakarų valstybėse depresija yra pasiekusi epidemijos mastą. Pavyzdžiui, tikimybė, kad šiais laikais jauni suaugusieji Šiaurės Amerikos gyventojai patirs depresiją, yra tris kartus didesnė nei jų senelių laikais – nepaisant to, kad senelių gyvenimo standartai buvo žemesni, o sunkumų jie patyrė daugiau (Cross-National Collaborative Group, 1992; Swindle ir kiti, 2000). Seligmanas taip pat mano, kad religijos ir šeimos įtakos silpnėjimas bei individualizmo stiprėjimas gimdo beviltiškumo ir kaltės jausmus nesėkmės atveju. Neišlaikytas egzaminas, žlugusi karjera ar santuoka kelia neviltį, o būdami vieniši neturime į ką atsiremti. Jei, kaip rašo pabrėžtą vyriškumą propaguojantis žurnalas *Fortune*, viską „galite padaryti patys" kliaudamiesi „savo veržlumu, energingumu, jėga ir ambicijomis", kas tada kaltas dėl *nesėkmės*? Nevakarietiškose kultūrose, kur glaudūs santykiai ir bendradarbiavimas yra norma, gili depresija rečiau siejama su kaltės jausmu patyrus asmeninę nesėkmę. Pavyzdžiui, Japonijoje depresija susirgęs žmogus jaučia gėdą, jeigu jaučia, kad apvylė savo šeimą ir bendradarbius (Draguns, 1990).

Mąstymo stiliaus sąsajos su depresija paskatino socialinės psichologijos specialistus tirti mąstymo struktūras, susijusias su kitokioms problemoms. Kaip į save žiūri tie, kuriuos kamuoja perdėtas vienišumas, drovumas ar piktnaudžiavimas narkotinėmis medžiagomis? Kaip jie prisimena ir kam priskiria savo sėkmes bei nesėkmes ir jų priežastis? Į ką sutelktas jų dėmesys – į save ar į kitus?

Vienišumas

Jei depresiją galima palyginti su psichologiniu peršalimu, tai vienišumą – su galvos skausmu. Nuolatinis ar laikinas vienišumo jausmas kelia skausmingas mintis, kad socialinių ryšių turime mažiau nei norėtume ir kad jie yra neprasmingi. Jenny de Jong-Gierveld (1987), tirdama suaugusiuosius Olandijoje, pastebėjo, kad nesusituokę ir po vieną gyvenantys žmonės dažniau jaučiasi vieniši. Jai pasirodė, kad šiems laikams būdingas asmeninio pasitenkinimo akcentavimas ir santuokos bei šeimos nuvertinimas gali „provokuoti vienišumą“ (taip pat ir depresiją). Darbas, reikalaujantis dažnai keliauti, taip pat keičia šeimyninius bei socialinius ryšius ir didina vienatvę (Dill ir Anderson, 1999).

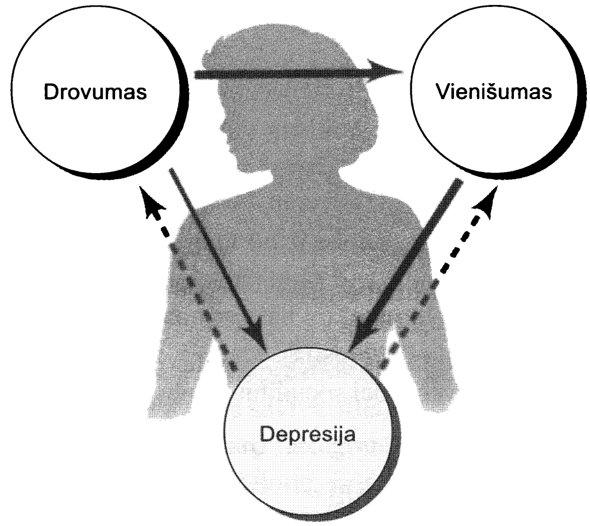
Kai jaučiamės vieniši ir atstumti

Tačiau vienišumo jausmas ne visada būna susijęs su vienatve. Galima pasijusti vienišam netgi vakarėlyje. „Amerikoje jautiesi vienišas, bet ne vienas“, – guodėsi Mary Pipher (2002). „Čia yra minia, bet nėra bendruomenės.“ Jos dukra pastebėjo: „Los Andžele yra 10 milijonų gyventojų, tačiau niekas nežino mano vardo“. Žmogus gali būti visiškai vienas, kaip aš dabar, rašydamas šiuos žodžius savo kabinete universitete 5000 mylių nuo namų, tačiau nesijausti vienišas. Kad pasijustume vieniši, turime jaustis išmesti iš grupės, nemylimi aplinkinių, negalintys dalytis asmeniniais rūpesčiais, kitokie ir susvetimėję (Beck ir Young, 1978; Davis ir Franzoi, 1986). Tokia būsena padidina aukšto kraujospūdžio ir širdies ligų riziką (Hawkley ir kiti, 2006).

Paaugliai dažniau nei suaugusieji pasijunta vieniši. Bet kuriuo paros metu sulaukę žinutės su klausimu, ką jie veikia ir kaip jaučiasi, paaugliai dažniau nei suaugusieji teigė, jog būdami vieni jaučiasi vieniši (Larsen ir kiti, 1982). Vyrai ir moterys jausdavosi vieniši kiek kitokiomis aplinkybėmis – vyrai negalėdami bendrauti su savo grupe, moterys – neturėdamos draugiškų ryšių (Berg ir McQuinn, 1988; Stokes ir Levin, 1986). Sakoma, jog vyrai bendrauja petys į petį, o moterys – akis į akį. Tačiau visi (taip pat ir neseniai tapę našliais ar našlėmis), netekę žmogaus, prie kurio buvo prisirišę, gali pasijusti vieniši (Stroebe ir kiti, 1996). Tokie jausmai skatina prisitaikyti. Vienišumas verčia ieškoti socialinių ryšių, kurie padėtų išgyventi.

Kai neigiamai galvojame apie kitus

Vieniši žmonės, panašiai kaip ir kamuojami depresijos, jaučiasi taip, tarsi būtų pasmerkti tik nepastoviems ir nuolat žlungantiems socialiniams ryšiams. Panašiai kaip sergantys depresija, jie į viską žiūri pesimistiškai, mano, kad bendraudami atrodo netikę, kaltina save dėl nevykusių socialinių santykių, yra įsitikinę, kad nepajėgia kontroliuoti daugelio dalykų (Anderson ir kiti, 1994; Christensen ir Kashy, 1998; Snodgrass, 1987). Be to, apie kitus jie irgi galvoja neigiamai. Vieniši studentai, sugrupuoti su tos pačios lyties nepažįstamuoju



14.4 PAVEIKSLAS
Nuolatinio drovumo, vienišumo ir depresijos sąveika
Ištisinės rodyklės rodo pirminę priežasties–pasekmės kryptį, reziumuoja Jody Dill ir Craigas Andersonas (1998).

ar nepažįstamąja arba su pirmakursiu draugu, apie porininką dažniau galvoja neigiamai (Jones ir kiti, 1981; Wittenberg ir Reis, 1986). Kaip parodyta 14.4 paveiksle, vienišumas, depresija ir drovumas kartais stiprina vienas kitą.

Šis negatyvus požiūris gali ir atspindėti, ir veikti žmogaus elgseną. Galvojimas, kad socialiniu požiūriu esi nieko vertas, ir pesimizmas apskritai gali trukdyti vienišiems žmonėms mažinti šį vienišumą. Vienišiems žmonėms būna sunku prisistatyti, skambinti telefonu, įsijungti į grupių veiklą (Nurmi ir kiti, 1996, 1997; Rook, 1984; Spitzberg ir Hurt, 1987). Tačiau jie, kaip ir silpną depresiją išgyvenantys žmonės, jautriau reaguoja į kitus, geriau moka atpažinti emocijas (Gardner ir kiti, 2005). Vienišumą, kaip ir depresiją, veikia genetika: identiški dvyniai daug dažniau negu netapatūs jaučiasi vidutiniškai ar ypač vieniši (Boomsma ir kiti, 2006).

Kadangi patys atsiskleidžia lėtai, lengvai suartėjančius vieniši žmonės vertina niekinamai (Rotenberg, 1997). Jie dažnai būna drovūs ir menkos savivertės (Check ir Melchior, 1990; Vaux, 1988). Kalbėdami su nepažįstamu žmogumi, jie daugiau laiko skiria sau ir mažiau domisi pašnekovu nei tie, kurie nesijaučia vieniši (Jones ir kiti, 1982). Po šitokių pokalbių nauji pažįstami dažnai atsitraukia, nes susidaro blogą įspūdį apie vienišus žmones (Jones ir kiti, 1983).

Nerimas ir drovumas

Drovumas yra socialinio nerimo forma, kuriai būdingas baikštumas ir rūpinimasis, ką galvoja kiti (Anderson ir Harvey, 1988; Asendorpf, 1987; Carver ir Scheier, 1986). Atėjęs į interviu dėl darbo, eidamas į pirmąjį pasimatymą, įžengdamas į patalpą, pilną nepažįstamų žmonių, šokdamas ar dainuodamas svarbiai publikai arba (pati dažniausia fobija) sakydamas kalbą, beveik kiekvienas žmogus pajunta nerimą. Kai kurie, ypač drovūs arba greitai sutrinkantys, jaučia nerimą beveik kiekvienoje situacijoje, kurioje gali būti

vertinami, pavyzdžiui, pietaudami su bendradarbiu. Šiems žmonėms nerimas yra labiau būdo savybė nei laikina būsena.

Kai abejojame savo gebėjimais socialinėse situacijose

Dėl ko jaučiame nerimą socialinėse situacijose? Kodėl kai kurie žmonės tampa savo pačių drovumo įkaitais? Barry Schlenkeris ir Markas Leary (1982b, 1985; Leary ir Kowalski, 1995) atsako į šiuos klausimus, taikydami prisistatymo teoriją. Kaip prisimenate iš 2 ir 4 skyrių, prisistatymo teorija remiasi prielaida, kad prisistatydami mes siekiame daryti gerą įspūdį. Socialinio nerimo modelis yra aiškus: *nerimaujame tada, kai norime kitiems padaryti gerą įspūdį, bet abejojame, ar sugebėsime.* Šis principas leidžia paaiškinti daugybę mokslinių teiginių, kurių kiekvieno teisingumą jūs galite patvirtinti asmenine patirtimi. Didžiausią nerimą jaučiame, kai būname

- su įtakingais, aukštą padėtį užimančiais žmonėmis, kurių nuomonė mums svarbi;
- žinodami, kad mus vertins, pavyzdžiui, sužadėtinio ar sužadėtinės tėvai;
- susidrovėję (kokie dažnai būna drovūs žmonės), susitelkę į save ir į tai, kaip mus vertina;
- susikoncentravę į tai, kas svarbu mūsų savivaizdžiui, pavyzdžiui, kai universiteto profesorius supažindina kolegas su savo idėja; arba neįprastomis aplinkybėmis, pavyzdžiui, per pirmąjį šokį mokykloje ar per pirmąją oficialią vakarienę, kai nesame tikri, ar gebame tinkamai elgtis.

Daugumai žmonių visose šiose situacijoje kyla noras apsisaugoti: mažiau kalbėti, vengti temų, kurios atskleistų neišmanymą, būti įsitempusiems, nebūti kategoriškiems, būti maloniems, šypsotis. Ironiška, bet pastangos padaryti gerą įspūdį dažnai sulaukia atvirkštinio rezultato (Broome ir Wegner, 1994; Meleshko ir Alden, 1993). Tačiau laikui bėgant, drovūs žmonės dažnai tampa mėgstami. Jie ne tokie egoistiški, patrauklūs kuklumu, jautrumu bei diskretiškumu (Gough ir Thorne, 1986; Paulhus ir Morgan, 1997; Shepperd ir kiti, 1995).

Perdėtas situacijos suasmeninimas

Palyginti su kitais, drovūs žmonės (tarp jų paaugliai) atsitiktinius įvykius sieja su savimi (Fenigstein, 1984; Fenigstein ir Vanable, 1992). Kai jiems parodomas, jų manymu, tiesiogiai interviu iš jų imantis žmogus (iš tiesų – įrašas vaizdajuostėje), jie suvokia šį žmogų kaip ne tokį geranorišką ir dėmesingą (Pozo ir kiti, 1991).

Drovūs, nerimastingi žmonės dažnai per daug suasmenina situacijas, dėl to ima nerimauti, o kraštutiniais atvejais tampa paranojikai. Be to, jie sureikšmina kitų žmonių požiūrį į juos ir vertinimą. Jei jaučiasi nesusišukavę arba turi veido defektų, mano, kad visi tai pastebi ir atitinkamai vertina. Jie

gali drovėtis netgi savo drovumo. Jie norėtų nustoti pergyventi dėl to, kad nuraus, kad nežino, ką galvoja kiti ar dėl to, ką reikėtų sakyti.

Siekdami sumažinti nerimą kai kurie žmonės griebiasi alkoholio, kuris slopina drovumą (Hull ir Young, 1983). Tad drovūs žmonės turi didesnį polinkį nuo nesėkmių „gydytis" alkoholiu. O besigydydantys nuo alkoholizmo drovuoliai, patyrę stresą ar nesėkmę, dažniau nei kiti vėl grįžta prie alkoholio.

Nerimas, piktnaudžiavimas alkoholiu yra savęs menkinimas. Pavadinus save jautriu, droviu, depresyviu ar išgėrusiu, galima pasiteisinti dėl nesėkmės (Snyder ir Smith, 1986). Simptomų barikados yra savotiška *ego* apsauga. „Kodėl aš neturiu širdies draugo ar draugės? Todėl, kad esu drovus, ir kitiems nelengva pažinti tikrąjį mane." Simptomas yra strateginė gudrybė, kuria siekiama paaiškinti neigiamus rezultatus.

Kas nutiktų, jei pašalintume šitokios gudrybės poreikį, pasiūlydami žmogui patogią nerimo ir galimos nesėkmės aiškinimo alternatyvą? Ar jo drovumas išliktų? Susan Brodt ir Philipas Zimbardo (1981) atliko eksperimentą. Laboratorinėmis sąlygomis drovios ir drąsios universiteto merginos turėjo bendrauti su patraukliu vyru, tariamu eksperimento dalyviu. Prieš pokalbį merginos susirinko mažoje, labai triukšmingoje patalpoje. Daliai droviųjų buvo pasakyta, kad nuo triukšmo joms gali smarkiau plakti širdis, o tai yra dažnas nerimo simptomas. Tad kai šios moterys vėliau kalbėjosi su vyriškiu, jos dėl širdies plakimo ir bendravimo problemų galėjo kaltinti triukšmą, o ne drovumą ar socialinį neatitikimą. Palyginti su kitomis droviomis merginomis, kurios tokio paaiškinimo negirdėjo, girdėjusios buvo gerokai drąsesnės. Prasidėjus pokalbiui, jos kalbėjosi sklandžiai ir nebijojo klausinėti. Tiesą pasakius, priešingai nei kalbant apie drovias merginas (kurias pašnekovas lengvai atpažino kaip drovias), šių jis negalėjo atskirti nuo nesidrovinčių.

Sveikata, liga ir mirtis

Industriniame pasaulyje bent pusė mirčių siejamos su įpročiais – cigarečių, alkoholio, narkotikų ir kenksmingo maisto vartojimu; reakcija į stresą; judėjimo stoka ir gydytojo nurodymų nepaisymu. Bandant ištirti ir pakeisti šią elgseną radosi nauja tarpdalykinė sritis – **elgesio medicina**. Psichologijai čia tenka **sveikatos psichologijos** posritis. Sveikatos psichologijos specialistai tiria reakcijas į ligos simptomus, emocijų bei ligos supratimo įtaką sveikatai.

elgesio medicina (*behavioral medicine*) Tarpdalykinė sritis, jungianti ir taikanti elgsenos ir medicinos žinias apie sveikatą ir ligas.

sveikatos psichologija (*health psychology*) Psichologinių sveikatos ir ligų ištakų tyrimas. Tai psichologijos indėlis į elgesio mediciną.

Reakcija į ligą

Kaip žmonės nusprendžia, kad serga? Kaip jie aiškina jaučiamus simptomus? Kas verčia juos kreiptis į gydytoją ir vykdyti jo nurodymus?

Simptomų pastebėjimas. Yra nemaža tikimybė, kad jūs neseniai patyrėte bent vieną iš šių fizinių negalavimų: galvos, pilvo, raumenų, sąnarių skausmus, slogą, spengimą ausyse, padidėjusį prakaitavimą, rankų šalimą, širdies permušimus, svaigimą, diarėją arba vidurių užkietėjimą (Pennebaker, 1982).

Šiuos simptomus reikia įvertinti. Ar jie nereikšmingi? O gal jūs susirgote ir reikalinga medicininė pagalba? Tikriausiai nepraeina nė savaitė, kad nesiimtumėte patys spręsti apie kurio nors simptomo reikšmingumą.

Pastebėti ir išsiaiškinti kūno signalus yra tolygu pastebėti ir išsiaiškinti automobilio variklio darbo sutrikimus. Dažnai šių signalų nepastebime, nebent jie būna aiškūs ir stiprūs. Dauguma mūsų, vien tik pasiklausę, kaip dirba variklis, nepasakysime, ar jau laikas keisti tepalus. Panašiai dauguma mūsų negalime įvertinti savo pulso, cukraus kiekio kraujyje ar kraujospūdžio. Žmonės spėja apie savo kraujospūdį pagal tai, kaip jaučiasi. O savijauta ne visada atitinka kraujo spaudimą (Baumann ir Leventhal, 1985). Be to, ankstyvieji daugelio ligų – tarp jų vėžio ir širdies ligų – požymiai yra subtilūs ir juos nelengva pastebėti.

Simptomų aiškinimas. Ar aš sergu? Kai skausmas būna stiprus, klausimai tampa konkretesni ir svarbesni. Ar maža cista atitinka gerybinio naviko apibrėžimą? Ar skausmas pilve yra toks aštrus, kad galima įtarti apendicitą? Ar skausmas krūtinėje tėra, kaip mano daugelis infarkto aukų, tik spazmai? Pusė, o gal ir daugiau infarkto aukų nesuspėja kreiptis į gydytoją ir nesulaukia medicininės pagalbos (Friedman ir DiMatteo, 1989). Nuo ko priklauso simptomų aiškinimai?

Pajutę simptomus, juos vertiname vadovaudamiesi turimomis žiniomis apie ligas (Bishop, 1991). Medicinos fakultetuose tai kartais duoda juokingų rezultatų. Besimokydami studentai sužino įvairių ligų simptomus. Kadangi patys taip pat ne vieną jų patiria, dažnai susieja juos su neseniai išmoktomis ligomis. („Šis švokštimas gali būti plaučių uždegimo pradžia.“) Galbūt pastebėjote, jog ir psichologijos studentai patiria šį poveikį, skaitydami apie psichikos sutrikimus.

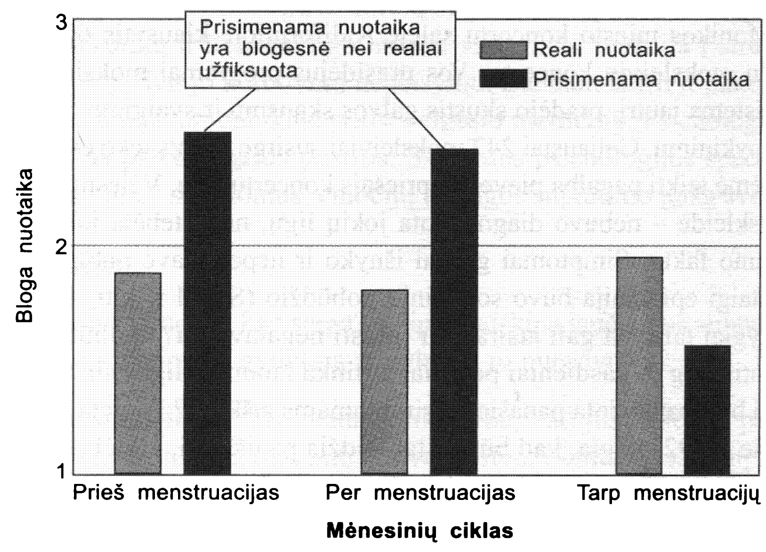
Socialiai sukurti sutrikimai. Silpnų simptomų bendrumas ir neaiškumas atveria duris įtaigai. 1989 metų balandžio 13-ąją apie 2000 žiūrovų susirinko Santa Monikos miesto koncertų salėje Kalifornijoje klausytis 600 vidurinių mokyklų moksleivių koncerto. Vos prasidėjus programai moksleiviai, kurių nervų sistema jautri, pradėjo skųstis galvos skausmu ir svaigimu, pilvo skausmais ir pykinimu. Galiausiai 247 moksleiviai susirgo. Visus teko evakuoti. Gelbėtojai ėmė teikti pagalbą pievelėje priešais koncertų salę. Vėlesni tyrimai nieko neatskleidė – nebuvo diagnozuota jokių ligų, nepastebėta jokių aplinkos užterštumo faktų. Simptomai greitai išnyko ir nepersidavė publikai. Atrodo, jog ši staigi epidemija buvo socialinio pobūdžio (Small ir kiti, 1991).

Ar lygiai taip pat gali atsirasti ir įprasti negalavimai? Galbūt žmogui kilusi mintis, jog jo kasdieniai pojūčiai atitinka žinomos ligos simptomus, vėliau gali būti panaudota panašiems simptomams aiškinti? Pamela Kato ir Diane Ruble (1992) teigia, kad būtent tai leidžia paaiškinti, kodėl daugelis moterų yra įsitikinusios, jog dvi ar tris dienas prieš menstruacijas jos būna labiau prislėgtos, įsitempusios ir sudirgusios.

Ar vadinamasis priešmenstruacinis sindromas (PMS) yra socialiai sukurtas sutrikimas? Kaip matėme 4 skyriuje, iliuzinė koreliacija atsiranda tada, kai žmonės pastebi ir prisimena atvejus, patvirtinančius jų įsitikinimus, ir nepastebi jų įsitikinimams prieštaraujančių atvejų. Todėl moteris, jaučianti įtampą dieną prieš menstruacijas, šią įtampą gali aiškinti PMS. Tačiau jei ši moteris panašiai jaučiasi praėjus savaitei po menstruacijų, arba nejaus įtampos prieš kitas menstruacijas, tikimybė, kad šiuos įsitikinimams prieštaraujančius atvejus ji pastebės ir prisimins, yra mažesnė.

Daugelis mokslininkų mano, kad kai kurios moterys patiria ne tik menstruacijų sukeliamą diskomfortą, bet ir priešmenstruacinę įtampą (Hurt ir kiti, 1992; Richardson, 1990; Schmidt ir kiti, 1998). Todėl Amerikos psichiatrų asociacija aštrią PMS formą (vadinamą *priešmenstruaciniu disforiniu sutrikimu*) įtraukė į psichikos ligų sąrašą. Tai buvo padaryta nepaisant Amerikos psichologų asociacijos ir Psichiatrų asociacijos moterų komiteto prieštaravimų, kad menstruacijų nereikėtų sieti su patologija – psichikos sutrikimu (DeAngelis, 1993).

Kanadoje ir Australijoje buvo atlikta keletas tyrimų, kurių metu moterų buvo paprašyta rašyti nuotaikų dienoraštį (Hardie, 1997; žr. 14.5 pav.). Nors daugelis moterų *prisimena*, kad prieš paskutines mėnesines jautėsi blogai, jų pačių įrašai dienoraštyje dažnai rodo, kad menstruacijų ciklo laikotarpiu emociniai svyravimai būna nežymūs. Be to, moterų, pripažįstančių, kad jas kamuoja PMS, nuotaikų svyravimai nesiskiria nuo šito nepripažįstančių. Vieno tyrimo duomenys atskleidė, kad moterų, teigusių, jog jaučia aštrius priešmenstruacinius simptomus, savijauta nedaug skyrėsi nuo kitų moterų savijautos (Gallant ir kiti, 1992). Taip pat priešingai, nei mano kai kurie darbdaviai, moterų fiziniai ir protiniai gebėjimai nepriklauso nuo menstruacinio ciklo. Tokią išvadą



14.5 PAVEIKSLAS
Menstruacijos, reali ir prisimenama nuotaika

Cathy McFarland ir jos bendradarbiai (1989) pastebėjo, kad eksperimente dalyvavusių Ontarijo provincijos moterų nuotaikos menstruacinio ciklo laikotarpiu nekito. Tačiau šios moterys *prisiminė*, kad jų nuotaika apskritai buvo blogesnė prieš pat menstruacijas bei per jas ir geresnė kitomis ciklo dienomis.

padarė Leta Hollingworth savo 1914 metais apgintoje daktaro disertacijoje (ji analizavo kasdien darytus moterų įrašus, o ne prisiminimus). Nuo to laiko daugelis mokslininkų patvirtino jos išvadas (Rosenberg, 1984; Sommer, 1992).

Be to, PMS potyriai skirtingose kultūrose skiriasi, tačiau nepriklauso nuo moterų biologinių skirtumų. Kritikai sako, kad šito ir reikėtų tikėtis iš socialiai sukurto sutrikimo (Richardson, 1993; Rodin, 1992; Usher, 1992). Kai PMS patikros lape yra tiek daug kasdienių simptomų – bejėgiškumo jausmas, liūdesys, irzlumas, galvos skausmai, nemiga, bodėjimasis (arba padidėjęs susidomėjimas) seksu – „kas nesiskųs PMS?“, – klausia Carol Tavris (1992).

„Kai vyras negali paaiškinti moters veiksmų, jis pirmiausiai pagalvoja apie jos fiziologinę būklę.“
Clare Boothe Luce, *Slam the Door Softly*, 1970 („Tyliai užtrenkite duris“)

Ar man reikia gydytis? Kai žmogus pastebi simptomą ir nusprendžia, kad tai rimta, jo sprendimą kreiptis medicininės pagalbos gali lemti keletas veiksnių. Į medikus dažniau kreipiamasi manant, kad simptomų priežastis yra fiziologinė, o ne psichologinė (Bishop, 1987). Tačiau jei žmogus jaučiasi sutrikęs, jei mano, kad kreipdamasis į gydytojus patirs daugiau kaštų ir nepatogumų, arba jei nori išvengti žinios apie sunkią ligą, jis gali delsti.

JAV nacionalinio sveikatos statistikos centro duomenimis, vyrai ir moterys skirtingai sprendžia, kada kreiptis į gydytoją: moterys nurodo daugiau simptomų, vartoja daugiau receptinių ir nereceptinių vaistų ir 40 procentų dažniau lankosi pas gydytoją. Moterys 50 procentų dažniau lankosi ir pas psichoterapeutą (Olfson ir Pincus, 1994).

Ar moterys serga dažniau? Tikrai ne. Galimas dalykas, kad vyrai yra mažiau atsparūs ligoms. Greta kitų problemų, vyrus dažniau vargina padidėjęs kraujospūdis, jie dažniau serga skrandžio opa ir vėžiu, jų amžiaus vidurkis yra trumpesnis. Tad kodėl moterys dažniau kreipiasi į gydytoją? Galbūt moterys daugiau dėmesio skiria savo vidinei būsenai. Galbūt jos greičiau pripažįsta savo „silpnybes“ ir kreipiasi pagalbos (Bishop, 1984). O gal moterys paprasčiausiai lengviau suranda laiko apsilankyti pas gydytoją (Marcus ir Siegel, 1982).

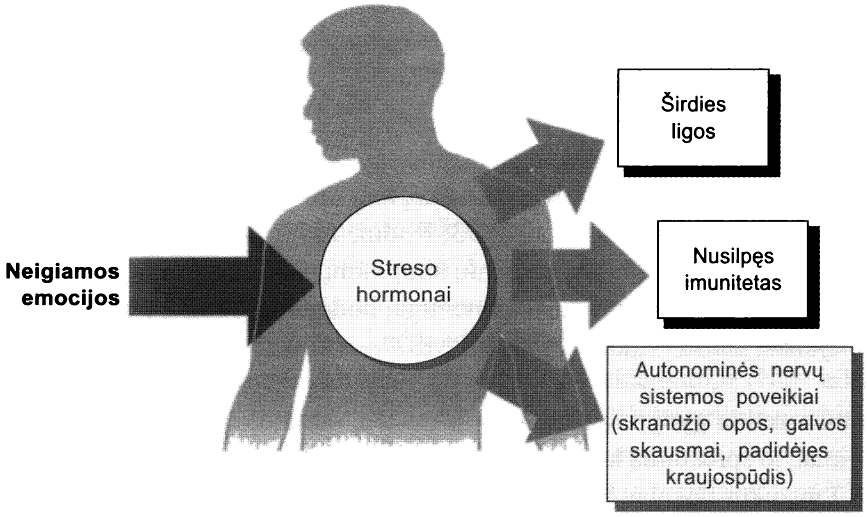
Pacientai labiau klauso gydytojo nurodymų, kai juos sieja šilti santykiai, kai gydytojas padeda planuoti gydymą ir patraukliai pateikia alternatyvas. Jie lengviau sutinka operuotis, jei pasakoma, kad „tikimybė išlikti gyvam po operacijos yra 40 procentų“, o ne kad „tikimybė neišgyventi operacijos yra 60 procentų“ (Rothman ir Salovey, 1997; Wilson ir kiti, 1987). Šitokia „naudingai pateikta“ informacija taip pat geriau įtikina naudoti preparatus nuo saulės, mesti rūkyti ir išsitirti dėl ŽIV (Detweiler ir kiti, 1999; Salovey ir kiti, 2002; Schneider ir kiti, 2000). Žmonėms geriau sakyti, kad „preparatas nuo saulės spindulių išsaugo sveiką, jauną odą“, nei teigti, jog „nenaudojant šio preparato sumažėja galimybė išsaugoti sveiką, jauną odą.“

Emocijos ir sveikata

Ar mūsų emocijos leidžia prognozuoti tikimybę susirgti infarktu, insultu, vėžiu bei kitoms ligoms (žr. 14.6 pav.)? Panagrinėkime kai kuriuos duomenis.

14.6 PAVEIKSLAS

Streso sukeltos neigiamos emocijos gali įvairiai veikti sveikatą. Tai ypač pasakytina apie depresyvius ir greit supykstančius žmones.



Nustatyta, jog širdies ligomis dažniau serga ambicingi, siekiantys dominuoti, nekantrūs ir svarbiausia – *greitai supykstantys,* vadinamieji „A tipo" asmenys (Smith ir Ruiz, 2002; Williams, 1993). Į stresą pykčiu reaguojantiems žmonėms išsiskiria daugiau streso hormonų, kurie, kaip manoma, paspartina apnašų ant širdies arterijų sienelių formavimąsi.

Depresija taip pat padidina įvairių kitų susirgimų riziką. Net negili depresija yra didesnis neatsparumo ligoms veiksnys nei rūkymas ir jo sukeliami šalutiniai poveikiai (Anda ir kiti, 1993). Praėjus metams po infarkto, depresijos kamuojami žmonės dvigubai dažniau rizikuoja patirti įvairius širdies negalavimus (Frasure-Smith ir kiti, 1995, 1999). Apnuodijimas, kurį sukelia neigiamos emocijos, didina depresijos bei nerimo kamuojamų lėtinėmis ligomis sergančių žmonių skaičių (Cohen ir Rodriguez, 1995).

George Vaillantas (1997), tirdamas grupę Harvardo universiteto absolventų vyrų nuo vidutinio amžiaus iki senatvės, pastebėjo sielvarto ir neigiamų emocijų poveikį. Iš tų, kurie būdami 52 metų amžiaus, mokslininko nuomone, gyveno „subalansuotai" (nepiktnaudžiavo alkoholiu, nevartojo trankvilizatorių ir nebuvo kreipęsi į psichiatrą), tik 5 procentai mirė sulaukę 75 metų. Iš Vaillanto pavadintų „prislėgtais" (piktnaudžiavo alkoholiu arba vartojo trankvilizatorius, arba buvo lankęsi pas psichiatrą), šio amžiaus sulaukę mirė 38 procentai.

Optimizmas ir sveikata

Yra gausybė pasakojimų, kaip staiga pablogėja sveikata dėl ko nors praradus viltį, arba kaip staiga imama sveikti sugrįžus optimizmui. Kai į devynmečio Džefo kepenis įsimetė vėžys, gydytojai baiminosi paties blogiausio. Tačiau Džefas neprarado optimizmo. Jis yra pasiryžęs tapti mokslininku ir tirti vėžio ligas. Vieną dieną Džefas pasijunta pakiliai: gydytojas, neakivaizdžiai domėjęsis jo liga ir tuo metu keliavęs po šalį, nusprendžia sustoti ir apžiūrėti Džefą. Džefas galvoja, kiek daug jis nori papasakoti gydytojui ir parodyti sa-

vo dienoraštį, kurį rašė nuo pat ligos pradžios. Tą dieną miestą gaubė rūkas. Lėktuvas, kuriuo skrido gydytojas, nukreipiamas į kitą aerouostą, iš kurio gydytojas išskrenda į galutinį savo kelionės tašką. Išgirdęs šią naujieną, Džefas tyliai pravirksta. Kitą rytą prisideda plaučių uždegimas, pakyla temperatūra, ir Džefas guli bejėgis. Vakare jį ištinka koma. Kitą popietę berniukas miršta (Visintainer ir Seligman, 1983).

Norint išsiaiškinti ryšį tarp nuostatų ir ligų, reikia tirti ne vien dramatiškas istorijas. Jei neviltis ir vėžys ištinka vienu metu, kyla klausimas, ar nusiminimą sukėlė vėžys, ar nesveikstama stokojant vilties? Kad išspręstų šį pirmumo klausimą, mokslininkai 1) išprovokuodavo beviltiškumo jausmą, sukeldami nekontroliuojamą stresą, ir 2) stebėjo, ar yra ryšys tarp nevilties paaiškinimo ir susirgimų ateityje.

Stresas ir liga. Akivaizdžiausius beviltiškumo, kuris 2 skyriuje buvo pavadintas išmoktu bejėgiškumu, poveikio požymius galima pastebėti atliekant eksperimentus su gyvūnais, kuriems skiriami nestiprūs, tačiau nekontroliuojami elektros smūgiai, leidžiamas didelis triukšmas ar sukeliama spūstis. Tai neišprovokuoja tokių ligų kaip vėžys, tačiau sumažina organizmo atsparumą. Žiurkėms, kurioms buvo suleista vėžio ląstelių ir skirti kartotiniai elektros smūgiai, kurių jos negalėdavo išvengti, dažniau išsivystydavo augliai ir jos greičiau nugaišdavo palyginti su tomis, kurios gaudavo smūgius, bet galėdavo jų išvengti, arba negaudavo jokių smūgių. Be to, kai nekontroliuojami elektros smūgiai būdavo skiriami jaunoms žiurkėms, prieš tai suleidus vėžio ląstelių, ir vėl pakartojami joms jau suaugus, auglio išsivystymo tikimybė būdavo dvigubai didesnė, palyginti su žiurkėmis, kurios jaunos gaudavo kontroliuojamus elektros smūgius (Visintainer ir Seligman, 1985). Įdiegtas bejėgiškumo jausmas daro gyvūną pasyvesnį, o kraujo tyrimai rodo nusilpusį imunitetą.

Suprantama, jog žmonės skiriasi nuo žiurkių. Tačiau vis daugiau faktų patvirtina, kad po sunkių išgyvenimų žmonės tampa neatsparūs ligoms (Segerstrom ir Miller, 2004). Ilgalaikis stresas silpnina imuninę sistemą, taigi ir atsparumą infekcijoms bei piktybiniams augliams (Cohen, 2002). Pastebėta, jog imuninę sistemą neigiamai veikia sutuoktinio mirtis, stresas, patiriamas leidžiantis kosminiam laivui, ir netgi įtampa per egzaminų sesiją (Jemmott ir Locke, 1984).

Panagrinėkime štai tokius duomenis.

- Laikinas stresas paaštrino savanoriškai apkrėstųjų gripo virusu simptomus (Dixon, 1986).
- Jaunavedžių, kurie pykdavosi aptardami savo problemas, imuninė sistema kitą dieną būdavo silpnesnė (Kiecolt-Glaser ir kiti, 1993).
- Švedijoje atlikto išsamaus tyrimo duomenimis, stresas darbe riziką susirgti gaubtinės žarnos vėžiu padidina 5,5 karto (Courtney ir kiti, 1993). Vėžio rizika šiuo atveju nepriklausė nuo tokių veiksnių, kaip amžius, rūkymas, alkoholio vartojimas ar fizinės savybės.

- Palyginti su pareigingais studentais, nerūpestingieji teigė rečiau patiriantys stresą ir rečiau sergantys semestro pradžioje, tačiau jam baigiantis pajuntantys didesnį stresą ir sergantys dažniau. (Kuriam tipui priskirtumėte save?) Tiksliau sakant, pritingintieji ir dažniau sirgdavo, ir gaudavo blogesnius pažymius (Tice ir Baumeister, 1997).

Aiškinimo stilius ir ligos. Jei nekontroliuojamas stresas veikia sveikatą, slopina imuninę sistemą ir skatina pasyvų, beviltišką nuolankumą, ar pesimistai yra mažiau atsparūs ligoms? Keletas tyrimų patvirtino, kad pesimistinis nemalonių įvykių aiškinimo stilius (kai sakoma: „Tai tęsis ilgai ir viskas žlugs, aš pats esu kaltas“) padidina susirgimų tikimybę. Christopheris Petersonas ir Martinas Seligmanas (1987) išanalizavo 94 žymiausių beisbolo žaidėjų pasisakymus spaudoje ir įvertino, kaip dažnai jie pesimistiškai aiškindavo nemalonius įvykius, pavyzdžiui, pralaimėtas svarbias varžybas (ieškodami stabilių, globalių ir vidinių priežasčių). Tie, kurie šitaip aiškindavo dažniausiai, gyveno trumpiau. Optimistai, kurie nekintamas, globalias ir vidines priežastis priskiravo *maloniems* įvykiams, gyveno ilgiau nei pesimistai.

Keletas tyrimų atlikta stebint žmonių gyvenimus ilgesnį laiką. Vienas tyrimas atskleidė, kad optimistiškiausi 1946 metų Harvardo universiteto absolventai tebebuvo sveikiausi ir po 34 metų. Dar vieno per 50 metų trukusio tyrimo, kurio dėmesio centre buvo katalikės vienuolės, duomenimis, tos, kurios būdamos 22 metų amžiaus, buvo nusiteikusios pozityviai, gyveno vidutiniškai septyneriais metais ilgiau nei pesimistiškesnės tos pačios vienuolijos seserys (Danner ir kiti, 2001). Svarbu pastebėti, kad sveikas gyvenimo būdas – mankštinimasis, sveika mityba, saikingas alkoholio vartojimas – būdingas daugeliui optimistiškos mąstysenos ilgaamžių (Peterson ir Bossio, 2000).

Remdamiesi savo tyrimais, Howardas Tennenas ir Glennas Affleckas (1987) sutinka, kad teigiamas, optimistinis aiškinimo stilius apskritai yra geras vaistas. Kad tikėjimas gydo, žinome iš *placebo poveikio*. (Jei *manote*, kad gydymas bus veiksmingas, jis toks ir bus, net jei iš tiesų būtų neveiksmingas.) Tennenas ir Affleckas taip pat primena, kad nėra to gero, kuris neišeitų į bloga. Optimistai gali save laikyti nepažeidžiamais ir nesiimti atsargumo priemonių. (Optimistai rūkaliai neįvertina tabako dervų keliamos rizikos sveikatai [Segerstrom ir kiti, 1993].) O kai reikalai labai pablogėja, kai optimistas susiduria su alinančia liga, tai jį gali labai sukrėsti. Optimizmas yra naudingas sveikatai. Tačiau atminkite: net ir optimistų mirtingumas – šimtaprocentinis.

APIBENDRINIMAS
Kokie pažintiniai procesai lydi elgsenos problemas?

- Socialiniai psichologai aktyviai tyrinėja sergančių depresija, vienišų, turinčių socialinio pobūdžio problemų ir somatinėmis ligomis sergančių žmonių atribucijas bei lūkesčius. Depresijos apimtų žmonių *aiškinimo stilius* yra *neigiamas*, jie įvykius aiškina stabiliomis, globaliomis ir vidinėmis

priežastimis. Nepaisant pesimizmo, lengvą depresiją jaučiantys žmonės laboratorinių tyrimų metu mąsto stulbinamai realistiškai. Depresija gali įsukti į uždarą ratą, kai dėl negatyvių minčių pradedama kaltinti save ir atvirkščiai.

- Vienišumas – tai izoliacijos ir nepritapimo jausmas, taip dažnai sutinkamas individualistinėse visuomenėse. Kaip ir depresija, vienišumas taip pat gali įsukti uždarą ratą, kai atitolimo jausmas paskatina socialiai nepriimtiną elgesį.
- Dauguma žmonių nerimauja tada, kai yra vertinami, tačiau drovūs individai labai nerimauja ir kasdienėje, draugiškoje aplinkoje. Atsiranda dar vienas uždaras ratas – nerimas sukelia netikusį, atstumiantį elgesį.
- Sparčiai besivystanti sveikatos psichologijos sritis tyrinėja, kada žmonės nusprendžia, kad jie serga, kaip jie aiškina savo simptomus ir kada kreipiasi medicininės pagalbos bei kaip vykdo gydytojo nurodymus. Ji taip pat tiria neigiamų emocijų poveikį ir ligos, streso bei pesimistinio aiškinimo stiliaus sąsajas.

Kokie yra socialiniai psichologiniai požiūriai į gydymą?

Aptarėme mąstymo būdus, kurie yra susiję su gyvenimo problemomis, pradedant depresija ir baigiant ligustu drovumu bei somatinėmis ligomis. Ar galima kaip nors gydyti šiuos prisitaikyti trukdančius mąstymo būdus?

Nėra socialinės-psichologinės terapijos. Tačiau terapija yra socialiniai kontaktai, ir socialiniai psichologai siūlo jų principus įtraukti į egzistuojančius gydymo metodus (Forsyth ir Leary, 1997; Strong ir kiti, 1992). Aptarsime tris požiūrius.

Vidinių pokyčių sužadinimas išorine elgsena

4 skyriuje aptarėme daugelį paprasto, tačiau veiksmingo principo įrodymų: poelgiai veikia nuostatas. Vaidmenys, kuriuos atliekame, dalykai, kuriuos sakome ir darome, sprendimai, kuriuos priimame, kuria mus.

Remiantis principu, kad nuostatas lemia elgsena, siūloma keletas psichoterapijos metodų.

- Elgesio terapijos specialistai stengiasi keisti elgseną ir daro prielaidą, kad tokiu būdu keisis ir vidinės nuostatos.
- Mokant ryžtingumo iš pradžių žmogus mokosi veikti ryžtingai situacijose, kai jis yra palaikomas, paskui palaipsniui tokiu tampa kasdieniame gyvenime.
- Racionali emocinė terapija remiasi prielaida, kad mes patys kuriame savo emocijas. Pacientams pateikiami „namų darbai“: kalbėti ir veikti taip, kad kiltų kitokios emocijos. Pavyzdžiui, pasipriešinti valdingam giminaičiui, liautis galvoti, kad esi nepatrauklus, ir paskirti kam nors pasimatymą.

- Savitarpio pagalbos grupių dalyviai subtiliai skatinami keisti elgesio įpročius – reikšti pyktį, verkti, veikti demonstruojant savivertę, reikšti teigiamus jausmus.

Visi šie metodai remiasi prielaida, kad jei negalime tiesiogiai kontroliuoti jausmų, galime netiesiogiai juos veikti keisdami elgseną.

Eksperimentai patvirtina, kad nuo to, ką sakome apie save, gali priklausyti mūsų savijauta. Vieno eksperimento metu studentai buvo paskatinti parašyti save liaupsinančius rašinius (Mirels ir McPeek, 1977). Vėliau, prisistatydami kitam eksperimentuotojui, šie studentai išsiskyrė aukštesne saviverte, palyginti su tais studentais, kurie rašė rašinį aktualiu socialiniu klausimu. Dar keliuose kituose eksperimentuose Edwardas Jonesas ir jo bendradarbiai (1981; Rhodewalt ir Augustsdottir, 1986) sudarė tokias sąlygas, kad studentai per interviu prisistatytų arba save girdami, arba menkindami. Ir čia viešas prisistatymas – optimistiškas arba pesimistiškas – vėliau atsispindėjo atsakant į savęs vertinimo testą. Sakyti – reiškia tikėti net ir tuo, ką kalbi apie save. Tai buvo ypač akivaizdu, kai studentai buvo priversti pajusti atsakomybę už tai, kaip jie save pateikia.

Suvokiamo pasirinkimo svarba buvo akivaizdi Pamelos Mendonca ir Sharon Brehm (1983) eksperimente. Jos vienai antsvorį turinčių vaikų grupei, kuri netrukus turėjo pradėti svorio mažinimo programą, pasiūlė pasirinkti labiau patinkantį liesėjimo būdą. Vėliau eksperimentatorės periodiškai primindavo, kad vaikai patys pasirinko. Kitiems vaikams, kurie tuo pat metu dalyvavo tokioje pačioje aštuonių savaičių programoje, nebuvo suteikta galimybė rinktis. Tie, kurie jautėsi atsakingi už rezultatus, buvo numetę daugiau svorio ir po aštuonių savaičių, ir praėjus trims mėnesiams.

Išėjimas iš uždaro rato

Jei depresiją, vienišumą ir socialinį nerimą palaiko nesibaigianti neigiamų patyrimų, neigiamo mąstymo ir save žlugdančios elgsenos virtinė, ją reikėtų nutraukti bet kuriuo įmanomu būdu – keičiant aplinką, mokantis konstruktyvios elgsenos, keičiant mąstymą. Keletas skirtingų terapijos metodų padeda ištrūkti iš uždaro rato, vedančio į depresiją.

Socialinių įgūdžių mokymas

Depresija, vienišumas ir drovumas nėra labai retos problemos. Kurį laiką pabuvę šalia sergančio depresija galime susierzinti ir patys pajusti depresyvią nuotaiką. Vienišų ir drovių žmonių nuomone, įvairiose situacijose jie gali sudaryti nevykėlio įspūdį. Tokiais atvejais galėtų padėti socialinių įgūdžių keitimas. Stebėdamas ir vėliau išmėgindamas naujus elgsenos modelius saugioje aplinkoje, žmogus gali išmokti pasitikėti ir drąsiau jaustis viešumoje.

Kai žmogus pradeda mėgautis išmintingu elgesiu, pradeda ir geriau save vertinti. Tai įrodė Frances Haemmerlie ir Robertas Montgomery (1982, 1984,

1986), atlikę keletą reikšmingų tyrimų, kuriuose dalyvavo drovūs ir savimi nepasitikintys studentai. Nepasitikintys savimi ir stokojantys patirties asmenys, bendraudami su kitos lyties atstovais, gali sau sakyti: „Aš retai einu į pasimatymus, vadinasi, esu netikęs ir man nereikėtų ieškoti meilės". Kad jie pradėtų galvoti kitaip, Haemmerlie ir Montgomery paakindavo tyrime dalyvavusius studentus maloniai bendrauti su priešingos lyties atstovais.

Vieno eksperimento metu vaikinai atsakė į pateiktus klausimus ir porą kartų skirtingomis dienomis turėjo ateiti į laboratoriją. Ten jie kaskart 12 minučių mėgaudavosi maloniais pokalbiais su merginomis (iš viso su šešiomis). Vaikinai galvojo, kad jos taip pat dalyvauja eksperimente. Iš tiesų merginos buvo bendradarbės, paprašytos natūraliai ir draugiškai pasikalbėti su kiekvienu vaikinu.

Šių pustrečios valandos trukusių pokalbių poveikis buvo neįtikėtinas. Štai ką vėliau rašė vienas eksperimento dalyvis: „Dar niekada nebuvau sutikęs tiek daug merginų, su kuriomis būčiau galėjęs taip maloniai pasikalbėti. Pasikalbėjus su keliomis merginomis, mano pasitikėjimas savimi taip sustiprėjo, kad visiškai nesijaudinau, kaip būdavo anksčiau". Šį pastebėjimą patvirtino daugelis faktų. Priešingai nei kontrolinės grupės vaikinai, eksperimento dalyviai, dar kartą testuoti po savaitės ir po šešių mėnesių, teigė, jog būdami su merginomis jaudinasi ir nerimauja mažiau. Be to, likę vieni su patrauklia nepažįstama moterimi jie dažniau pradėdavo pokalbį. Jie iš tiesų pradėjo dažniau skirti iš anksto neplanuotus pasimatymus.

Haemmerlie ir Montgomery atkreipia dėmesį į tai, kad viskas vyko ne tik nekonsultuojant vaikinų, bet gal *kaip tik todėl*, kad jie nebuvo konsultuojami. Sėkmingi savarankiški poelgiai skatino juos laikyti save socialiai kompetentingais. Po septynių mėnesių mokslininkai juos dar kartą apklausė. Tuo metu vaikinai jau buvo patyrę tokią sėkmę, kad galėjo išsaugoti vidines savo sėkmės atribucijas. „Sėkmė sėkmę veda,– reziumuoja Haemmerlie (1987), – jei tik nėra jokių išorinių veiksnių, kuriais žmogus galėtų pagrįsti šią sėkmę!"

Aiškinimo stiliaus terapija

Iš uždaro depresijos, vienišumo ir drovumo rato galima išeiti mokantis socialinių įgūdžių, sukuriant teigiamas patirtis, keičiančias savivoką *ir* mąstyseną. Kai kurie žmonės turi socialinių įgūdžių, tačiau bendraudami su pernelyg kritiškais draugais ir šeima jie įtikėjo, kad tokių įgūdžių neturi. Tokiems žmonėms gali padėti savivertės ir požiūrio į savo ateitį pakeitimas. Viena iš kognityvinės terapijos, siekiančios šio tikslo, rūšių yra *aiškinimo stiliaus terapija*, kurią pasiūlė socialinės psichologijos specialistai (Abramson, 1988; Gillham ir kiti, 2000; Greenberg ir kiti, 1992).

Vienos tokios programos metu depresijos slegiami studentai buvo mokomi pakeisti jiems būdingas atribucijas. Iš pradžių Mary Anne Layden (1982) jiems paaiškindavo atribucijas, būdingas daugumai neserginčių depresija žmonių, ir šių atribucijų privalumus (kai nuopelnai už sėkmę priskiriami sau ir

kai suprantama, jog aplinkybės gali pasukti reikalus į blogąją pusę). Pateikusi įvairiausių užduočių, ji padėjo studentams suprasti, kaip jie patys vertina savo sėkmes ir nesėkmes. Vėliau prasidėjo gydymas: Layden paliepė studentams rašyti sėkmių ir nesėkmių dienoraštį pažymint, kaip jie patys prisidėjo prie sėkmės, ir atkreipiant dėmesį į išorines jų nesėkmės priežastis. Kai po mėnesio studentai buvo testuoti ir gauti duomenys palyginti su kontroline grupe, kuriai šis gydymas nebuvo skirtas, jų savivertė buvo sustiprėjusi, o atribucijos stilius tapo pozityvesnis. Juo optimistiškesnis tapo jų aiškinimo stilius įvykius, juo labiau nyko depresija. Keisdami atribucijas, studentai pakeitė savo emocijas.

Pokyčių išsaugojimas pasitelkus vidines sėkmės atribucijas

Du aptarti principai – kad pakeitus elgesio modelius galima pakeisti savęs suvokimą ir įvykių vertinimus, šitaip išeinant iš uždaro rato, – leidžia daryti vieną bendrą išvadą: pasiekti rezultatai ilgiausiai išlieka tada, kai žmogus tai sieja ne su gydymo programa, o su veiksniais, kuriuos gali pats kontroliuoti.

Paprastai prievartiniai metodai sužadina drastiškiausius ir staigiausius elgsenos pokyčius (Brehm ir Smith, 1986). Nepageidaujamą elgseną paversdamas nepaprastai brangiai atsieinančia arba trikdančia, o sveikesnę elgseną – ypač naudinga, psichoterapeutas gali pasiekti greitų ir įspūdingų rezultatų. Tačiau, kaip mums primena 30 metų trunkantys moksliniai socialinės psichologijos tyrimai, problema yra ta, kad prievartiniai elgsenos pokyčiai nėra ilgalaikiai.

Pavyzdžiui, Marta jaudinasi dėl nedidelio antsvorio, ji nusivylusi, kad nieko negali padaryti. Marta galvoja apie kelias skirtingas svorio kontrolės programas. Kiekviena iš šių programų žada geriausius rezultatus. Marta pasirenka vieną jų, ir jai įsakoma laikytis griežtos 1200 kalorijų dietos. Be to, ji privalo kasdien registruotis ir pasakyti, kiek kalorijų suvartojo, taip pat kartą per savaitę ateiti pasisverti, kad ji ir instruktorė tiksliai žinotų, kaip sekasi. Tikėdama programos veiksmingumu ir nenorėdama daryti sau keblumų, Marta stropiai laikosi visų reikalavimų ir su malonumu stebi, kaip tirpsta jos kilogramai. „Ši unikali programa iš tiesų veiksminga!“, – sako Marta, pasiekusi užsibrėžtą svorio ribą.

Liūdna, tačiau pasibaigus programai Marta patiria tai, ką patiria daugelis: buvęs svoris atsistato (Jeffery ir kiti, 2000). Gatvėje Marta pamato savo instruktorę. Sumišusi ji pereina į kitą gatvės pusę ir apsimeta jos nepastebinti. Deja, instruktorė ją atpažįsta ir maloniai pasiūlo viską pakartoti. Pripažindama, jog pirmą kartą programa davė gerus rezultatus, Marta sutinka ir pradeda antrą griežtos dietos raundą.

Martos patyrimas tapatus keleto svorio metimo eksperimentų, tarp jų ir to, kurį atliko Janet Sonne ir Deanas Janoffas (1979), dalyvių patirčiai. Pusė eksperimentų dalyvių, kaip ir Marta, buvo įtikinti, kad dalyvavimas pro-

gramoje pakeitė jų mitybos įpročius. Kitiems buvo pasakyta, kad šie pokyčiai – jų pačių nuopelnas. Abi eksperimento dalyvių grupės numetė svorio. Tačiau kai po 11 savaičių eksperimento dalyviai pasisvėrė vėl, tie, kurie tikėjo galintys savo svorį reguliuoti patys, svėrė mažiau. Jie, kaip ir anksčiau aprašytame drovumo tyrime dalyvavę studentai, patvirtino saviveiksmingumo naudą. Išmokę sėkmingai susidoroti su problema ir patikėję, kad *patys tai padarė*, jie labiau pasitikėjo savimi ir todėl daugiau pasiekė.

Pabrėžę, ką galima pasiekti pakeitus elgseną ir mąstyseną, privalome prisiminti, kad viskam yra ir ribos. Socialinių įgūdžių mokymasis ir teigiamas mąstymas nežada nuolatinių pergalių, už kurias mus visi mylėtų ir žavėtųsi. Be to, laikinas liūdesys, vienišumo ir drovumo jausmas yra visiškai normali būsena atitinkamomis aplinkybėmis. Susirūpinti ir keisti mąstyseną bei elgseną reikia tik tada, kai šios emocijos tampa lėtinio pobūdžio ir kamuoja be aiškios priežasties.

Psichoterapijos kaip socialinio poveikio priemonės taikymas

Psichologai vis dažniau pritaria, kad socialinė įtaka – kai vienas žmogus daro poveikį kitam – yra svarbiausias dalykas psichoterapijoje. Stanley Strongas (1991) pateikia štai tokį pavyzdį. Trisdešimtmečio slenkstį peržengusi moteris kreipiasi į psichoterapeutą dėl depresijos. Psichoterapeutas atsargiai bando išsiaiškinti jos jausmus bei situaciją. Moteris skundžiasi savo bejėgiškumu ir vyro reikalavimais. Nors ir žavėdamasis pacientės pasišventimu, psichoterapeutas padeda jai suprasti, kad ji imasi atsakomybės už vyro problemas. Moteris protestuoja. Tačiau psichoterapeutas atkakliai laikosi savo. Laikui bėgant, pacientė pradeda suprasti, kad jos vyras galbūt nėra toks silpnas, kaip ji maniusi. Jai ima aiškėti, kaip galima gerbti ir vyrą, ir save pačią. Kartu su terapeutu ji planuoja kiekvienos savaitės strategiją. Po ilgalaikio psichoterapeuto ir pacientės bendradarbiavimo moters nebeslegia depresija ir ji pradeda kitaip elgtis.

Ankstyvojoje psichoterapinio gydymo analizėje dėmesys buvo sutelktas į tai, kaip psichoterapeutai įrodo savo kompetenciją, sužadina pasitikėjimą ir kaip šis pasitikėjimas stiprina jų poveikį (Strong, 1968). Vėlesnėje analizėje mažiau dėmesio skiriama psichoterapeutui ir daugiau – paciento mąstysenai (Cacioppo ir kiti, 1991; McNeill ir Stoltenberg, 1988; Neimeyer ir kiti, 1991). Tokie šalutiniai požymiai, kaip psichoterapeuto patikimumas gali sukelti minčių, kurias psichoterapeutas siūlo pacientui pasvarstyti. Tačiau apgalvotas pagrindinis įtikinimo kelias užtikrina ilgalaikius nuostatų bei elgsenos pokyčius. Todėl psichoterapeutai turėtų siekti ne mandagaus paciento palankumo, o stengtis keisti jo mąstyseną.

Laimei, dauguma pacientų, pradėdami psichoterapijos kursą, yra skatinami pasirinkti pagrindinį kelią ir, vadovaujami psichoterapeuto, analizuoti savo problemas. Psichoterapeuto užduotis – pateikti argumentus ir kelti klausimus, kurie

sužadintų palankias mintis. Psichoterapeuto įžvalga mažiau svarbi nei mintys, kurias jis sužadina pacientui. Psichoterapeutas privalo viską pateikti taip, kad klientas išgirstų ir suprastų, kas iš tiesų sakoma, kad pritartų, o ne prieštarautų, ir kad turėtų pakankamai laiko viską apmąstyti. Klausimai („Kaip jūs reaguojate į tai, ką aš tik ką pasakiau?") gali paskatinti klientą mąstyti.

Martinas Heesackeris (1989) pateikia 35 metų Deivo pavyzdį. Pastebėjęs tai, ką neigė Deivas – piktnaudžiavimą alkoholiu – konsultantas, remdamasis žiniomis, kad Deivas yra intelektualus žmogus, kuriam patinka nenuginčijami įrodymai, privertė jį patikėti diagnoze ir prisijungti prie gydymo paramos grupės. Konsultantas pasakė: „Jei mano diagnozė klaidinga, aš ją mielai pakeisiu. Tačiau peržvelkime alkoholiu piktnaudžiaujančiųjų savybių sąrašą, kad įsitikintume, ar aš teisus." Po to konsultantas iš lėto vardijo, leisdamas Deivui pagalvoti apie kiekvieną teiginį. Kai konsultantas baigė, Deivas atsilošė kėdėje ir sušuko: „Negaliu patikėti: aš esu prakeiktas alkoholikas!"

Savo 1620 metais išleistame veikale *Pensées* („Mintys") filosofas Pascalis numatė šį principą: „Žmones paprastai labiau įtikina priežastys, kurias jie atranda patys, o ne priežastys, atrastos kitų". Šį dėsnį verta prisiminti.

APIBENDRINIMAS
Kokie yra socialiniai psichologiniai požiūriai į gydymą?

- Išorinės elgsenos pokyčiai sukelia vidinius pokyčius.
- Save žlugdančias neigiamas nuostatas ir elgseną galima nutraukti mokant sumaniau elgtis, sudarant sąlygas teigiamoms patirtims, šitaip keičiant savivoką ir mąstyseną.
- Savijautos pagerėjimas ilgiausiai išlieka, jei pacientas tai sieja su savo gebėjimais, o ne su gydymo programa.
- Psichikos sveikatos specialistai taip pat pripažįsta, kad norint pakeisti paciento nuostatas, reikia taikyti įtikinėjimo metodą. Psichoterapeutai, kuriems padeda eksperto ir patikimo pašnekovo įvaizdis, pateikdami nenuginčijamus argumentus ir keldami klausimus siekia sužadinti sveiką mąstymą.

Kaip socialiniai santykiai stiprina sveikatą ir gerovę?

Psichinė ir fizinė savijauta yra dar viena svarbi socialinės psichologijos tema. Artimi santykiai, draugų meilė ir palaikymas lemia ir sveikatą, ir laimę.

Savitarpio santykiai yra streso šaltinis. „Pragaras – tai kiti", – rašė Jeanas Paulis Sartre. Kai reprezentatyvią suaugusiųjų britų apklausą atlikę Peteris Warras ir Roy Payne (1982) teiraudavosi, kas vakar jiems sukėlė emocinę įtampą, jei apskritai sukėlė, dauguma atsakydavo, kad „šeimos nariai". O stresas, kaip matėme, silpnina imuninę sistemą ir paaštrina tokius sveikatos sutrikimus, kaip širdies kraujagyslių ligos, padidėjęs kraujospūdis.

Tačiau antra vertus, artimi santykiai ne tiek kenkia sveikatai, kiek ją gerina ir stiprina laimės jausmą. Paklausti, kas vakar sukėlė malonumą, tos pačios apklausos dalyviai daug dažniau atsakydavo: „šeima". Artimi santykiai gali kelti aštriausią širdies skausmą, tačiau taip pat ir didžiausią džiaugsmą.

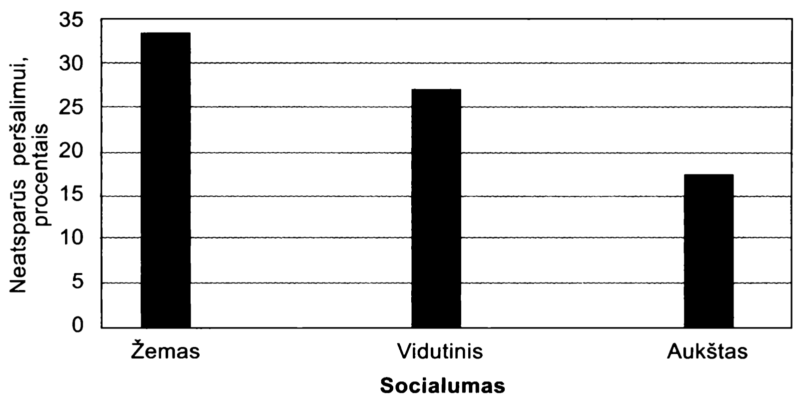
Artimi santykiai ir sveikata

Aštuoni kelerius metus trukę tyrimai, apklausiant tūkstančius žmonių, leido padaryti išvadą: sveikata labai priklauso nuo artimų santykių (Berkman, 1995; Ryff ir Singer, 2000). Vieniši žmonės paprastai dažniau patiria gilų stresą, prasčiau miega, dažniau žudosi, tad ir tikimybė susirgti jiems yra didesnė (Cacioppo ir kiti, 2002a, 2002b, 2003). Turint artimų draugų, giminaičių, bičiulių religinėje ar kitokioje bendruomenėje ankstyvos mirties tikimybė, palyginti su mažai bendraujančiais, yra mažesnė. Bendraujantys, prieraišūs, ieškantys draugijos ne tik turi daugiau bičiulių, bet, kaip parodė eksperimentai, yra atsparesni virusams (žr. 14.7 pav., Cohen ir kiti, 1997, 2003).

Be to, susituokę žmonės būna sveikesni ir gyvena ilgiau negu nesusituokę. Nacionalinis sveikatos statistikos centras (2004) teigia, kad nepriklausomai nuo amžiaus, lyties, rasės ir pajamų susituokę žmonės yra sveikesni. Jie mažiau skundžiasi galvos ir nugaros skausmais, patiria mažiau streso, mažiau rūko ir saikingiau vartoja alkoholį. Be to, atlikus penkerius metus trukusį 423 vyresnio amžiaus susituokusių porų tyrimą buvo nustatyta, kad tie, kurie aktyviai *teikė* socialinę paramą (pavėždavo draugus ir kaimynus, padėdavo jiems tvarkyti įvairius reikalus, emociškai palaikydavo savo sutuoktinį ir pan.) gyveno ilgiau, netgi įvertinus tokius veiksnius, kaip amžius, lytis, pradinė sveikata ir ekonominė padėtis (Brown ir kiti, 2003). Suomijoje atlikto 700 žmonių ligų tyrimo duomenimis, moterims geresnį poveikį daro gebėjimas duoti negu vien tik imti (Väänänen ir kiti, 2005).

Socialinių ryšių praradimas didina riziką susirgti.

- Išanalizavus 96 000 suomių našlių tyrimo duomenis paaiškėjo, kad savaitę po partnerio mirties sutuoktiniui padvigubėja pavojus numirti (Kaprio ir kiti, 1987).



14.7 PAVEIKSLAS
Peršalimo dažnumo ir socialumo santykis
Suleidus peršalimo ligų virusą, socialiai aktyvūs žmonės būdavo atsparesni ligai.
Šaltinis: Cohen ir kiti, 2003.

- Nacionalinės mokslų akademijos tyrimas atskleidė, kad ką tik tapę našliais tampa mažiau atsparūs ligoms, padidėja ir jų mirtingumas (Dohrenwend ir kiti, 1982).
- Ištyrus 30 000 vyrų paaiškėjo, kad nutrūkus santuokai, vyrai pradeda daugiau gerti alkoholio ir rūkyti, mažiau valgyti daržovių ir daugiau – šaldyto maisto (Eng ir kiti, 2001).

Pasitikėjimas ir sveikata

Taigi tarp socialinės paramos ir sveikatos yra ryšys. Kodėl? Galbūt turintieji artimus ryšius sveikiau maitinasi, daugiau mankštinasi ir mažiau rūko bei geria. Galbūt draugai ir šeimos nariai padeda palaikyti savivertę. Galbūt draugai ir pažįstami padeda tinkamai įvertinti ir išgyventi skaudžius įvykius (Taylor ir kiti, 1997). Daugiau nei 80 tyrimų patvirtino, kad yra ryšys tarp socialinių santykių, širdies-kraujagyslių sistemos ir imuninės sistemos veiklos (Uchino ir kiti, 1996). Tad kai jaučiamės įžeisti, nemėgstami ar netenkame darbo, draugo patarimas, pagalba ir paguoda iš tiesų gali būti geras vaistas (Cutrona, 1986; Rook, 1987). Net kai apie problemą neužsimename, draugai išblaško ir padeda jaustis, kad bet kuriuo atveju esame pripažinti, mėgstami ir gerbiami.

Apie mus kankinančius jausmus galime pasipasakoti tam, kurį laikome artimu draugu. Vieno tyrimo metu Jamesas Pennebakeris ir Robinas O'Heeronas (1984) tyrė savižudybių ir autoavarijų aukų sutuoktinius. Tų, kurie vieni kentė netekties sielvartą, sveikata buvo blogesnė nei tų, kurie dalijosi savo jausmais. Pennebakerio (1990) atliktoje apklausoje, kurioje dalyvavo per 700 studenčių, 1 iš 12 prisipažino vaikystėje patyrusi seksualinę prievartą. Palyginti su tomis studentėmis, kurios patyrė kitokio pobūdžio psichologines traumas, pavyzdžiui, tėvų mirtį ar skyrybas, seksualinės prievartos aukos dažniau skundėsi galvos skausmais, skrandžio ligomis bei kitais sveikatos sutrikimais, *ypač jei jos niekam iki tol neprasitarė apie šią paslaptį*.

Siekdamas atskirti artimų santykių guodžiančią, išpažintinę dalį, Pennebakeris paprašė gedinčių sutuoktinių pasakoti apie juos kankinančius skaudžius įvykius. Paprašyti apibūdinti trivialų įvykį, žmonės buvo įsitempę ir jautėsi taip tol, kol nepasipasakojo apie savo bėdas. Ir tik tada atsipalaidavo. Atrodo, kad padeda ir dienoraščio apie asmenines bėdas rašymas. Kai šitaip pasielgė vieno eksperimento dalyviai savanoriai, kitus šešis mėnesius po eksperimento jie mažiau skundėsi sveikatos sutrikimais. Viena dalyvė paaiškino: „Nors su niekuo nekalbėjau apie tai, ką rašiau, galėjau tai iškęsti, įveikti skausmą, o ne stengtis jį užgniaužti. Dabar galiu apie tai ramiai galvoti." Net jei tai tėra „pokalbis su dienoraščiu", ir net jei rašoma tik apie savo svajones bei gyvenimo tikslus, tai verta daryti (King, 2001).

„Draugystė yra puikiausias priešnuodis nuo visų nelaimių."

Seneka, 5 m. pr. Kr.–65 m. po Kr.

Kiti eksperimentai patvirtina, kad naudinga apie slegiančius patyrimus papasakoti, o ne juos slopinti. Viename tokių eksperimentų Stephenas Lepore ir jo kolegos (2000) pademonstravo studentams slegiančio turinio skaid-

res bei kino juostą apie holokaustą. Vėliau juos arba aptardavo, arba ne. Po dviejų dienų tie, kurie aptarė skaidres ir filmą, jautė mažesnį stresą ir juos mažiau kankino įkyrios mintys. Netgi tik mintyse perkratant neseną „stresą kėlusią“ problemą – prisimenant ją ir jos sukeltus jausmus – lengviau su ja susidorojama, pagerėja nuotaika (Rivkin ir Taylor, 1999).

Skurdas, nelygybė ir sveikata

Įsitikinome, jog tarp sveikatos ir kontrolės pojūčio, būdingo teigiamam aiškinimo stiliui, yra ryšys. Taip pat įsitikinome, kad yra ryšys tarp sveikatos ir socialinės paramos. Kontrolės bei paramos pojūtis, sveikatos apsauga bei mityba yra tie veiksniai, kurie leidžia paaiškinti, kodėl ekonominė padėtis susijusi su ilgaamžiškumu. Prisiminkime 1 skyriuje aprašytą senųjų Škotijos Glazgo kapinių paminklų analizę: tie, kurių paminklai buvo brangiausi ir aukščiausi (tai bylojo apie prabangą), gyveno ilgiausiai (Carroll ir kiti, 1994). Tačiau net ir šiandien Škotijoje, Jungtinėse Valstijose ir Kanadoje vargingai gyvenantys žmonės labiau rizikuoja mirti per anksti. Skurdas yra viena iš ankstyvos mirties priežasčių. Turtingas – reiškia, sveikas.

Skurdo ir prastos sveikatos koreliaciją galime stebėti įvairiomis kryptimis. Prasta sveikata kerta per kišenę. Tačiau daugiausia įrodymų turime, kad skurdas blogina sveikatą (Sapolsky, 2005). Tai kaipgi veikia skurdas? Atsakymai galėtų būti šie: a) nepasiekiama kokybiška medicinos priežiūra, b) netinkamas gyvenimo būdas (daug dažniau rūko neišsilavinę mažas pajamas gaunantys žmonės) ir ypač c) didelis stresas. Neturtas – tai padidinta rizika patirti stresą, neigiamas emocijas ir sveikatai nepalankias sąlygas (Adler ir Snibbe, 2003; Gallo ir Matthews, 2003). Būti neturtingam – reiškia dažniau patirti miego trūkumą dėl papildomo darbo, uždirbti nepakankamai pinigų sąskaitoms apmokėti, naudotis perpildytu visuomeniniu transportu, gyventi užterštoje aplinkoje, dirbti sunkų fizinį darbą ir būti nuolat kontroliuojamam. Net ir primatai, kurie mažiausiai kontroliuoja savo aplinką (yra socialinės maitinimosi hierarchijos apačioje), būna mažiausiai atsparūs peršalimo ligų virusui (Cohen ir kiti, 1997).

Skurdas ir jį lydintis stresas paaiškina, kodėl nepasiturinčių mažumų atstovų tikėtina gyvenimo trukmė yra trumpesnė. Pavyzdžiui, Jungtinėse Valstijose vidutinis baltaodis gyventojas gali tikėtis sulaukti 78 metų, o vidutinis juodaodis – tik 73 (CDC, 2005). Skurdu galima paaiškinti ir keistą, bet įrodytą koreliaciją tarp intelekto ir sveikatos. Mokslininkas Ianas Deary ir jo kolegos (2005) iš Edinburgo universiteto pastebėjo šią koreliaciją, išnagrinėję 1932 m. birželio 1 d. atlikto iš esmės visų 1921 metais gimusių škotų intelekto testo duomenis. Peržiūrėję mirties registracijos įrašus jie, kaip ir kiti tyrinėtojai kitose šalyse, pastebėjo, kad „tikimybė sulaukti pensinio amžiaus iš dalies priklauso nuo intelekto koeficiento, kai jums buvo 11 metų. Tiesiog negalite trukdyti geram prediktoriui“. Deary nuomone, iš dalies žemo intelekto rizikos veiksnys panašus į nutukimo ar aukšto kraujospūdžio

rizikos veiksnį: žemo intelekto asmenys nelinkę atsisakyti rūkymo net žinodami apie jo žalą, todėl dažniau miršta nuo plaučių vėžio. Taip pat prisideda skurdo keliamas stresas ir kontrolės stoka.

Žmonės miršta jaunesni tuose regionuose, kuriuose vyrauja nelygybė (Kawachi ir kiti, 1999; Lynch ir kiti, 1998; Marmot ir Wilkinson, 1999). Didžiojoje Britanijoje ir Jungtinėse Valstijose pajamų skirtumai yra didesni, o prognozuojama gyvenimo trukmė mažesnė nei Japonijoje ir Švedijoje. Ten, kur per pastarąjį dešimtmetį išaugo nelygybė, pavyzdžiui, Rytų Europoje ir Rusijoje, stipriai sumažėjo ir gyvenimo trukmė.

Ar nelygybė yra tik skurdo rodiklis? Prieštaringi duomenys rodo, kad skurdas – svarbus veiksnys, tačiau nelygybė – taip pat. Johnas Lynchas ir jo bendradarbiai (1998, 2000) teigia, kad nepriklausomai nuo pajamų, ankstyvos mirties rizika yra didesnė tose visuomenėse, kuriose yra didelis atotrūkis tarp pajamų. Kenksminga ne tik būti neturtingam, bet ir gyvenant tokioje aplinkoje *jaustis* neturtingu, palyginti su kitais. Roberto Sapolsky (2005) nuomone, tuo galima paaiškinti, kodėl Jungtinės Valstijos, kuriose gyventojų pajamų nelygybė didžiausia Vakarų šalyse, užima pasaulyje pirmą vietą pagal sveikatos apsaugai skiriamas lėšas ir 29 vietą pagal tikėtiną gyvenimo trukmę.

Artimi santykiai ir laimė

Pasiguosti dėl nemalonių jausmų yra sveika ne tik kūnui, bet ir sielai. Tokią išvadą siūlo tyrimai, rodantys, kad žmonės būna laimingesni, kai juos palaiko draugai ir šeima.

Kai kuriuose tyrimuose, apibendrintuose 2 skyriuje, lyginamos konkurencingos ir individualistinės Jungtinių Valstijų, Kanados, Australijos kultūros su kolektyvistinėmis Japonijos ir daugelio besivystančių šalių kultūromis. Individualistinėse kultūrose pabrėžiama nepriklausomybė, asmeninio gyvenimo slaptumas ir didžiavimasis asmeniniais laimėjimais. Kolektyvistinėse kultūrose glaudesni socialiniai ryšiai apsaugo nuo vienišumo, susvetimėjimo, skyrybų ir streso sukeliamų ligų.

Draugystė ir laimė

Kituose lyginamuosiuose tyrimuose stebimi mažai arba daug artimų santykių turintys asmenys. Kai esame prisirišę prie draugų, su kuriais galime pasidalyti intymiomis mintimis, jaučiame dvejopą poveikį, teigia XVII a. filosofas Francisas Baconas. „Tada mūsų džiaugsmas padvigubėja, o aštriausias sielvartas sumažėja perpus.“ Taip atrodo ir skaitant atsakymus į klausimą, kurį amerikiečiams pateikė Nacionalinis nuomonių tyrimo centras (Burt, 1986): „Su kuo per pastaruosius šešis mėnesius aptarinėjote jums svarbius dalykus?“ Palyginti su tais, kurie nepaminėjo nė vieno artimo draugo, 60 procentų paminėjusių penkis ar daugiau jautėsi „labai laimingi“.

„Vargas vienam, kai jis parpuola, kai nėra kam jo pakelti.“

Ekleziastas 4,10b

Kiti duomenys taip pat patvirtina socialinių ryšių svarbą. Draugystė stiprina savivertę ir gerina savijautą (Hartup ir Stevens, 1997). Pavyzdžiui:

- laimingiausi universiteto studentai yra tie, kurie jaučiasi patenkinti savo meilės reikalais (Emmons ir kiti, 1983);
- turintieji artimų santykių geriau įveikia stresą, taip pat ir artimųjų netektį, seksualinę prievartą, darbo praradimą, ligą (Abbey ir Andrews, 1985; Perlman ir Rook, 1987);
- iš 800 Hobarto ir Williamo Smitho koledžų absolventų, kuriuos apklausė Wesley Perkinsas, tie, kurie „karjeros privalumus" – dideles pajamas ir profesinę sėkmę bei prestižą – vertino labiau nei draugystę ir darną šeimoje, dvigubai dažniau nei jų bendramoksliai apibūdindavo save kaip „gana" arba „labai" nelaimingus (Perkins, 1991). Paklausti „Ko reikia jūsų laimei" arba „Kas jūsų gyvenimui suteikia prasmę", dauguma visų pirma vardijo artimus santykius su šeima, draugais ar mylimaisiais (Berscheid, 1985; Berscheid ir Peplau, 1983). Laimės nerekia ieškoti toli nuo namų.

Santuoka ir laimė

Daugiau nei devyni iš dešimties pasakys, kad patys artimiausi yra santuokiniai ryšiai. Ar santuoka susijusi su laimės pojūčiu? O gal laimingesnis yra malonumų ieškantis viengungis nei „supančiotas" ir „sukaustytas" santuokos „jungo"?

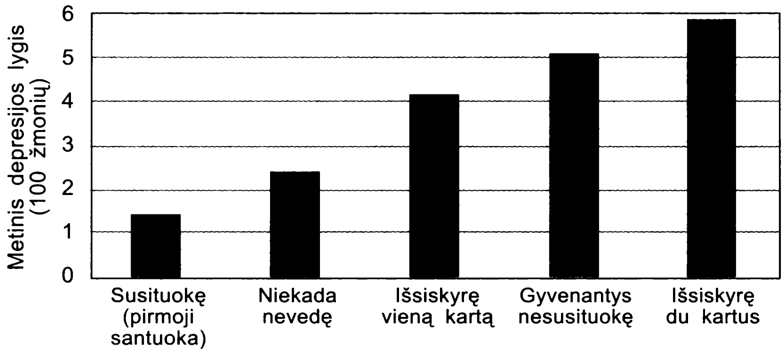
Gausybė duomenų rodo, kad dauguma žmonių jaučiasi laimingesni būdami prie ko nors prisirišę, nei priešingai. Dešimčių tūkstančių europiečių ir amerikiečių apklausos patvirtino viena: palyginti su viengungiais ar našliais, juolab su išsiskyrusiais, turintys šeimą teigia esą laimingesni ir labiau patenkinti gyvenimu (Gove ir kiti, 1990; Inglehart, 1990). Pavyzdžiui, nuo 1972 metų atliktose reprezentatyviose 43 000 amerikiečių apklausose 23 procentai niekada nesituokusių suaugusiųjų ir net 40 procentų susituokusiųjų teigė esą „labai laimingi" (NORC, 2005). Šis santuokos ir laimės ryšys pastebimas visose etninėse grupėse (Parker ir kiti, 1995). Be to, pagal pasitenkinimą santuoka galima geriau prognozuoti laimę apskritai nei pagal pasitenkinimą darbu, finansais ar bendruomene (Lane, 1998). Tarp nesusituokusiųjų yra daugiau savižudžių ir sergančių depresija (Stack, 1992; žr. 14.8 pav.). Iš tiesų, mažai nuo ko laimės jausmas priklauso labiau, nei nuo artimos, palaikančios, teisingos, intymios, visą gyvenimą trunkančios draugystės.

Ar santuoka, kaip dažnai manoma, labiau veikia vyrų nei moterų laimės jausmą? Atsižvelgdami į moterims tenkantį didesnį buities darbų krūvį ir vaikų auklėjimo rūpesčius, galime tikėtis, jog taip. Tačiau laimės jausmo atžvilgiu atotrūkis tarp susituokusių ir niekada neturėjusių šeimos vyrų yra tik truputį didesnis nei tarp moterų. Europos apklausų ir kitų 93 tyrimų duomenimis, santuokinė laimė vienodai svarbi ir vyrams, ir moterims (Inglehart, 1990; Wood ir kiti, 1989). Nors nesėkminga santuoka dažniau slegiančiai veikia moterį nei vyrą, mitą, kad netekėjusios moterys laimingesnės nei ištekėjusios, reikėtų pamiršti. Visame Vakarų pasaulyje ir santuokoje gyvenantys vy-

„Saulė žvelgia į šeimą, kuri juokauja susėdusi prie pietų stalo, ir nėra nieko geresnio už tai."

C. S. Lewis, *Membership*, 1949 („Narystė")

14.8 PAVEIKSLAS
Santuokiniai ryšiai ir depresija
Nacionalinio psichikos sveikatos instituto atliktas psichikos sutrikimų tyrimas parodė, kad nesusituokę suaugusieji 2–4 kartus dažniau jaučia depresiją.



rai, ir moterys dažniau teigia esą laimingi nei tie, kurie niekada nebuvo susituokę arba išsiskyrė.

Tačiau santuokos kokybė svarbesnė nei pati santuoka. Žmonės, kurie teigia, kad jų santuoka teikia pasitenkinimą, kurie vis dar tebemyli savo partnerį, retai jaučiasi nelaimingi ir nepatenkinti gyvenimu, jie retai patiria depresiją. Dauguma susituokusių žmonių *iš tiesų* tvirtina, kad jų santuoka yra laiminga. Jungtinėse Valstijose beveik du trečdaliai susituokusiųjų savo santuoką laiko labai laiminga. Trys iš keturių tvirtina, kad sutuoktinis yra geriausias draugas. Keturi iš penkių – kad ir vėl tuoktųsi su tuo pačiu žmogumi. Dėl to dauguma šių žmonių yra apskritai patenkinti gyvenimu.

Kodėl susituokę žmonės yra laimingesni? Ar santuoka teikia laimę, ar, atvirkščiai, tuokiasi laimingi žmonės? Gal laimingi žmonės yra patrauklesni kaip partneriai? Ar niurzgūs arba kamuojami depresijos žmonės dažniau lieka be šeimos arba išsiskiria? Be abejonės, su laimingais žmonėmis būti smagiau. Be to, jie lengviau bendrauja, yra patikimi, užjaučiantys ir atidesni (Myers, 1993). Nelaimingi žmonės, kaip jau esame pastebėję, dažniau būna vieniši. Depresinės nuotaikos kelia įtampą ir šeimoje, o tai dar labiau gilina depresiją (Davila ir kiti, 1997). Taigi teigiamai nusiteikę, laimingi žmonės lengviau užmezga laimę teikiančius santykius.

Tačiau, kaip teigia Oslo universiteto sociologas Arne Mastekaasa (1995), „dauguma mokslininkų mano", kad santuokos ir laimės ryšį „visų pirma lemia" naudingas santuokos poveikis. Pagalvokime: jei laimingiausi žmonės anksčiau sukuria šeimą, vyresniame amžiuje (palaipsniui tuokiantis vis mažiau laimingiems) skirtumas tarp susituokusių ir nesusituokusių laimės jausmo turėtų mažėti. (Vyresni, mažiau laimingi, ką tik susituokę žmonės turėtų sumažinti vidutinį susituokusių laimingų žmonių skaičių, o nesusituokusiųjų grupėje turėtų likti vis daugiau nelaimingų žmonių.) Tačiau duomenys nepatvirtina šios prognozės. Tai perša išvadą, kad artimi šeimyniniai ryšiai daugumai žmonių duoda dividendus. Rutgerso universiteto mokslininkų grupė 15 metų stebėjo 1380 Niu Džersio valstijos suaugusiųjų (Horwitz ir kiti, 1997). Jie patvirtino, kad gyvenantys santuokoje rečiau patiria depresiją netgi atsižvelgus į ikisantuokinę laimę.

Santuoka padidina laimę bent jau dėl dviejų priežasčių. Pirma, susituokę žmonės turi daugiau galimybių mėgautis ilgalaikiais, palaikančiais, artimais

santykiais ir mažesnę vienatvės tikimybę. Todėl nenuostabu, kad Kalifornijos universiteto Los Andželo filialo darbuotojo Roberto Coombso atlikta medicinos studentų vaikinų apklausa parodė, kad susituokę studentai studijas baigė rečiau patirdamai stresą ir nerimą (Coombs, 1991). Sėkminga santuoka – tai galimybė turėti puikų patikimą kompanioną, mylimąjį, draugą.

Yra ir antra, proziškesnė, priežastis, dėl kurios santuoka teigiamai koreliuoja su laimės jausmu ar bent jau saugo nuo kančių. Vedybos susijusios su sutuoktinio ir tėvo vaidmenimis, o tai stiprina savivertę (Crosby, 1987). Tiesa, daug vaidmenų gali kelti stresą. Mūsų emocijos gali būti perkrautos, ir šitaip iš tiesų atsitinka. Tačiau kiekvienas vaidmuo taip pat teikia naudą, padėtį, kelius praturtėti ir išvengti streso, su kuriuo susiduriame kitose gyvenimo srityse. Savasis Aš su daugybe tapatumų yra panašus į dvaro rūmus su daugybe kambarių. Kai užsiliepsnojo vienas Vindzoro pilies sparnas, didžioji pilies dalis išliko tinkama naudotis karališkajai šeimai ir turistams. Kai mūsų asmeninis tapatumas stovi ant kelių kojų, netekęs vienos iš jų jis vis tiek išsilaiko. Jei aš ką nors pripainioju darbe, galiu sau pasakyti, jog esu geras vyras ir tėvas, o viską išanalizavus paaiškėja, kad šie vaidmenys man ir yra svarbiausi.

APIBENDRINIMAS
Kaip socialiniai santykiai stiprina sveikatą ir gerovę?

- Sveikatą bei laimę veikia ne tik socialinis pažinimas, bet ir socialiniai santykiai. Tie, kurie džiaugiasi artimais, palaikančiais santykiais, turi mažesnę tikimybę susirgti ir per anksti numirti. Tokie santykiai, sudarydami galimybę dalytis intymiais jausmais, padeda įveikti stresą.
- Artimi santykiai teikia laimę. Palaikantys artimus, ilgalaikius ryšius su draugais ir šeimos nariais geriau įveikia netektis ir jaučiasi laimingesni. Pavyzdžiui, susituokę suaugusieji, palyginti su nesusituokusiais, kur kas dažniau tvirtina esą labai laimingi ir jiems gresia mažesnė depresijos rizika. Atrodo, jog taip yra todėl, kad laimingi, draugų turintys žmonės daugiau pasiekia ir geriau jaučiasi.

Post scriptum: kaip jaustis laimingesniam

Prieš kelerius metus parašiau knygą *The Pursuit of Happiness* („Siekiant laimės"), kurioje pateikiau svarbiausius mokslinių laimės tyrimų duomenis. Kai redaktoriai norėjo įrašyti paantraštę *„Kas padaro žmones laimingais?"*, juos perspėjau: tai klausimas, į kurį negali atsakyti nei ši, nei jokia kita knyga. Tai, ką sužinojome, paprasčiausiai susiję su laime. Tad knygos paantraštė buvo pakeista taip: *„Kas yra laimingas ir kodėl?"*

Tačiau 400 žiniasklaidoje skelbtų interviu apie laimę dažniausiai buvo klausiama: „Ką žmonės gali padaryti, kad būtų laimingi?" Netvirtindamas, jog žinau sveikatos ir laimės formulę, pateikiu 10 moksliniais tyrimais paremtų punktų, apie kuriuos verta pamąstyti:

1. *Supraskite, kad ilgalaikė laimė pasiekiama ne „ją kuriant“.* Žmonės prisitaiko prie kintančių aplinkybių, netgi prie turtų ar neįgalumo. Tad turtai kaip ir laimė: visiškas jų nebuvimas gimdo vargą, bet nei jie, nei jokie kiti mūsų geidžiami dalykai laimės neužtikrina.
2. *Tapkite savo laiko šeimininkais.* Laimingi žmonės jaučiasi esą savo gyvenimo šeimininkais, ir čia dažnai padeda mokėjimas planuoti: iškelti tikslus ir numatyti kasdienes užduotis. Nors mes dažnai pervertiname savo dienos galimybes (ir dėl to nusiviliame), dažniausiai nepakankamai įvertiname, kiek daug galėtume pasiekti per metus, jei kiekvieną dieną siektume nors mažytės pažangos.
3. *Vaidinkite, kad esate laimingi.* Kartais tam tikras mintis galime sužadinti dirbtinai. Prisivertę šypsotis, žmonės pasijunta geriau; būdami susiraukę, galvoja, jog visas pasaulis nusiteikęs priešiškai. Tad nutaisykite laimingą veidą. Kalbėkite taip, *tarsi* būtumėte teigiamos savivertės ir lengvai bendraujantis optimistas. Veiksmai gali sužadinti jausmus.
4. *Ieškokite tokio darbo ir laisvalaikio praleidimo būdų, kad galėtumėte pritaikyti savo gebėjimus.* Laimingi žmonės dažnai jaučiasi tarsi ant bangos – įsijautę į užduotį, kuri juos išbando, tačiau nepalaužia. Brangiausios poilsio formos (plaukiojimas jachta) dažnai mažiau įtraukia nei sodininkystė, bendravimas ar amatai.
5. *Įstokite į „judėjimo“ judėjimą.* Gausybė mokslinių darbų rodo, kad užsiimant aerobika ne tik tampama sveikesniais ir energingesniais, bet ir atsparesniais depresijai ir nerimui. Sveikas protas gyvena sveikame kūne.
6. *Miegokite tiek, kiek reikia.* Laimingi žmonės gyvena aktyviai ir energingai, tačiau skiria pakankamai laiko miegui ir vienatvei. Daugelį žmonių kamuoja miego deficitas, dėl to atsiranda nuovargis, sumažėja budrumas, blogėja nuotaika.
7. *Atiduokite pirmenybę artimiems santykiams.* Artima draugystė su tais, kurie jumis labai rūpinasi, gali padėti įveikti sunkius laikus. Guodimasis naudingas ir sielai, ir kūnui. Pasiryžkite puoselėti savo artimiausius santykius: *nemanykite*, jog artimiausi jums žmonės tokie išliks savaime, rodykite jiems tokį patį gerumą, kurį rodote kitiems, tvirtinkite santykius, pramogaukite kartu ir viskuo dalykitės. Kad atnaujintumėte savo meilės jausmą – mylėkite.
8. *Nesusikoncentruokite tik į save.* Padėkite vargstantiems. Laimingieji yra paslaugesni (gerai besijaučiantys daro gerus darbus). Darydami gerus darbus, patys pasijusite geriau.
9. *Rašykite dienoraštį.* Tie, kurie kasdien stabteli pamąstyti apie teigiamus savo gyvenimo aspektus (sveikatą, draugus, šeimą, laisvę, išsilavinimą, pojūčius, natūralią aplinką ir t.t.), geriau jaučiasi.
10. *Puoselėkite savo dvasinį pasaulį.* Daugeliui žmonių stiprybės ir vilties teikia tikėjimas, kuris taip pat padeda galvoti ne tik apie save. Daugybė mokslinių tyrimų rodo, kad tikintys žmonės yra laimingesni ir lengviau įveikia krizes.

15 Socialinė psichologija teisme

„Teismo salė yra kovos laukas, kuriame advokatai kaunasi dėl prisiekusiųjų protų.“

James Randi, 1999

Tai buvo labiausiai išreklamuota kriminalinė byla per visą žmonijos istoriją: amerikietiškojo futbolo didvyris, aktorius ir televizijos laidos vedėjas O. J. Simpsonas buvo apkaltintas brutaliai nužudęs savo žmoną, su kuria nebegyveno, ir pažįstamą vyriškį. Kaltintojai tvirtino, kad įrodymai įtikinami. Simpsono elgesys atitiko įprastą grasinimo ir smurto prieš sutuoktinę modelį. Teismo ekspertizė patvirtino, kad nusikaltimų vietose rasta Simpsono kraujo, o aukų kraujo buvo ant jo pirštinių, automobilio, netgi ant jo kojinių miegamajame. Jo kelionės žmogžudysčių naktimis ir pabėgimas, kai buvo rengiamasi jį suimti, kaltintojų nuomone, buvo papildomi įvykdyto nusikaltimo įrodymai.

Simpsono advokatai teigė, kad pareigūnas, Simpsono dvare tariamai radęs kruviną pirštinę, galėjo būti paveiktas rasinių prietarų. Be to, jie tvirtino, kad Simpsonui nėra užtikrintas nešališkas teismas. Ar prisiekusieji, tarp kurių buvo 10 moterų, galėjo būti palankūs vyro, tariamai skriaudusio ir nužudžiusio moterį, atžvilgiu? Ir kokia buvo tikimybė, kad prisiekusieji atsižvelgs į teisėjo nurodymus nekreipti dėmesio į šališką įvykių aprašymą žiniasklaidoje prieš prasidedant teismui?

Ši byla iškėlė ir kitų klausimų, kurie buvo tiriami taikant socialinės psichologijos eksperimentus:

- Nebuvo nė vieno tiesioginio šio nusikaltimo liudininko. Kokią įtaką turi tiesioginio liudininko parodymai? Kiek patikimi yra liudininko prisiminimai? Kas leidžia liudininką laikyti patikimu?
- Simpsonas buvo gražus, turtingas ir garsus. Ar prisiekusieji gali, kaip turėtų būti, nekreipti dėmesio į teisiamojo patrauklumą ir socialinę padėtį?
- Kaip prisiekusieji suvokia tokią specifinę informaciją, kaip DNR tyrimų statistinė tikimybė?
- Kriminalinėje byloje prisiekusiųjų daugumą sudarė moterys ir juodaodžiai, tačiau joje buvo ir trys vyrai: vienas lotynų amerikietis ir du baltaodžiai amerikiečiai. Paskesnėje civilinėje byloje, kur Simpsonui buvo iškeltas ieškinys dėl padarytos žalos atlyginimo, devyni prisiekusieji buvo baltaodžiai. Ar dėl savo asmeninių savybių prisiekusieji nedaro šališkų sprendimų? Jei taip, tai ar teisininkai gali pasinaudoti prisiekusiųjų atrankos procesu ir susirinkti sau palankius prisiekusiuosius?
- Tokiose bylose kaip ši prieš paskelbiant sprendimą 12 prisiekusiųjų tariasi. Kokią įtaką prisiekusieji daro vienas kitam svarstymo metu? Ar mažuma gali nugalėti daugumą? Ar 12 prisiekusiųjų priima tokį pat sprendimą kaip ir šeši?

Šitokie klausimai jaudina advokatus, teisėjus ir kaltinamuosius. Socialinė psichologija gali padėti atsakyti į šiuos klausimus. Tai pripažino ir teisės fakultetai universitetuose, kurie pradėjo samdyti „teisės ir socialinių mokslų“ profesorius. Tai pripažino ir advokatai: jie pradėjo naudotis psichologų konsultantų paslaugomis.

Teismo salę galima įsivaizduoti kaip miniatiūrinį pasaulio modelį, kur kasdieniai socialiniai procesai ir jų pasekmės matomos iš labai arti. Kriminalinėse bylose psichologiniai veiksniai gali turėti įtakos tokiems sprendimams, kaip suėmimas, tardymas, patraukimas baudžiamojon atsakomybėn, derybos dėl įrodymų, bausmės ir paleidimo už užstatą. Iš penkių JAV apygardų teismams perduodamų kriminalinių bylų keturios niekada nepatenka į teismą (JAV teisingumo departamentas, 1980). Todėl didžioji teismo advokatų darbo dalis yra „ne įtikinėjimas teismo salėje, bet posėdžiai pasitarimų kambaryje“ (Saks ir Hastie, 1978, p. 119–120). Net ir pasitarimų kambaryje sprendimai grindžiami spėliojimais, kaip galėtų pasielgti prisiekusieji ar teisėjas.

Nepriklausomai nuo to, ar byla sulauks prisiekusiųjų sprendimo, ar ne, socialinė dinamika teismo salėje yra svarbi. Todėl panagrinėkime dvi veiksnių, kurie buvo intensyviai tiriami, grupes: 1) liudytojo parodymus bei jų įtaką sprendimams apie kaltinamąjį ir 2) prisiekusiųjų, kaip atskirų žmonių ir grupės, savybes.

Ar liudytojų parodymai patikimi?

Kol teismo salėje bręsta drama, prisiekusieji išgirsta parodymus, susidaro nuomonę apie kaltinamąjį, išklauso teisėjo instrukcijas ir paskelbia nuosprendį. Panagrinėkime kiekvieną etapą atskirai, pradėdami nuo liudytojų parodymų.

Įtikinamų liudytojų įtaka

3 skyriuje atkreipėme dėmesį į tai, kad pasakojimai ir asmeniniai parodymai gali būti labai įtikinami ir netgi veiksmingesni nei pagrįsta, tačiau abstrakti informacija. Nėra geresnio būdo baigti ginčą nei pasakyti: „Aš tai mačiau savo akimis!“

Atminties tyrinėtoja Elizabeth Loftus (1974, 1979) pastebėjo, jog tais, kurie „matė“, iš tiesų buvo tikima net įrodžius, kad jų parodymai neteisingi. Kai studentai buvo supažindinti tik su netiesioginiais tariamos žmogžudystės bylos įrodymais, nuosprendžiui pritarė 18 procentų eksperimento dalyvių. Kiti studentai buvo supažindinti su ta pačia informacija, papildyta vieno liudininko parodymais. Žinodami, kad kažkas pareiškė: „Štai jis!“, – nuosprendžiui pritarė 72 procentai. Trečiajai grupei advokatas paneigė šių parodymų vertę (liudininkas mato silpnai ir buvo be akinių). Ar kompromitacija sumenkino parodymus? Šiuo atveju nelabai: 68 procentai vis tiek pritarė nuosprendžiui.

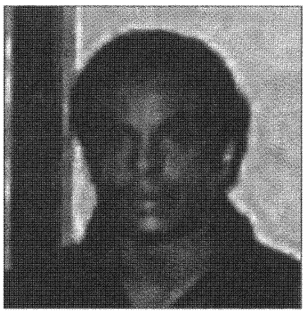
Vėlesni eksperimentai parodė, kad kompromitacija gali sumažinti teigiančių, kad teisiamasis yra kaltas, skaičių (Whitley, 1987), tačiau liudytojo pasakojimą sunku ištrinti iš prisiekusiųjų atminties, nebent jam prieštarautų kitas liudytojas (Leippe, 1985). Tai leidžia paaiškinti, kodėl, palyginti su kriminalinėmis bylomis, kuriose nėra liudytojų (kaip Simpsono byloje), išgirdę liudytojų parodymus prisiekusieji dažniau nusprendžia, kad įtariamasis yra kaltas (Visher, 1987).

Ar prisiekusieji negali pastebėti, kad parodymai klaidingi? Kad tai išsiaiškintų, Gary Wellsas, R. C. L. Lindsay ir jų bendradarbiai Albertos universitete imitavo šimtus kalkuliatorių vagysčių matant liudininkams. Po to jie paprašė kiekvieno liudininko iš keleto nuotraukų atpažinti nusikaltėlį. Prisiekusiųjų vaidmenį atlikę eksperimento dalyviai stebėjo liudininkų apklausą ir vertino jų parodymus. Ar neteisingais liudininkais tikima rečiau nei tais, kurie teikia tikslius parodymus? Šio eksperimento metu buvo patikėta 80 procentų ir teisingų, ir neteisingų liudijimų (Wells ir kiti, 1979). Todėl mokslininkai padarė išvadą, kad „stebėtojai nesugeba atskirti klaidingai liudijančių, kad atpažino nusikaltėlį“ (Wells ir kiti, 1980).

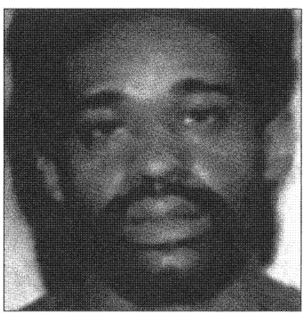
Vėliau atliktame eksperimente Lindsay, Wellsas ir Carolyn Rumpel (1981) imitavo vagystę tokiomis sąlygomis, kai liudininkai vienais atvejais galėjo atidžiai ir ilgai stebėti vagį, o kitais – ne. Prisiekusieji labiau tikėjo liudininkais, kai sąlygos stebėti nusikaltimą buvo geros. Bet ir tada, kai stebėjimo sąlygos buvo tokios blogos, kad du trečdaliai liudininkų teigė atpažinę nekaltą žmogų, 62 procentai prisiekusiųjų vis tiek tikėjo liudininkais.

Wellsas ir Michaelas Leippe (1981) taip pat pastebėjo, kad prisiekusieji skeptiškiau vertina tuos liudytojus, kurie blogai prisimena neesmines detales, nors jų parodymai dažnai būna *tiksliausi*. Prisiekusieji galvoja, kad liudytojas, galintis prisiminti, jog kambaryje kabėjo trys paveikslai, „iš tiesų yra atidus“ (Bell ir Loftus, 1988, 1989). Deja, tie, kurie atkreipia dėmesį į detales, dažniausiai neįsidėmi nusikaltėlio veido.

Įtikinamai paliudijus trims įvykį mačiusiems liudytojams, niekada anksčiau nesusidūręs su teisėsauga čikagietis Jamesas Newsome buvo nuteistas kalėti iki gyvos galvos už tai, kad tariamai nušovė maisto prekių parduotuvės savininką. Kaltinamasis buvo paleistas po penkiolikos metų, pagal pirštų atspaudus suradus tikrąjį nusikaltėlį. Dennisas Emersonas, profesionalus nusikaltėlis, buvo 7,62 cm aukštesnis už Jamesą Newsome ir jo plaukai buvo ilgesni (*Chicago Tribune*, 2002).



Jamesas Newsome



Dennisas Emersonas

Nekaltas Jamesas Newsome, kurį klaidingai atpažino liudytojai, ir tikrasis nusikaltėlis.

Kai akys apgauna

Ar dažnai liudytojų parodymai būna netikslūs? Yra gausybė istorijų apie nekaltus žmones, metų metus praleidusius kalėjimuose tik todėl, kad liudytojai nuoširdžiai klydo (Brandon ir Davies, 1973; Doyle, 2005). Prieš septyniasdešimt metų Jeilio universiteto teisės profesorius Edwinas Borchardas (1932) užfiksavo 65 atvejus, kai buvo nuteisti žmonės, kurių nekaltumas vė-

liau buvo įrodytas (jie buvo paleisti, patenkinus malonės prašymus, arba buvo išteisinti, atnaujinus bylą). Daugumai nuosprendis buvo skirtas todėl, kad liudininkai suklydo juos „atpažindami“, o kai kuriems nuteistiesiems tik per plauką nebuvo įvykdyta mirties bausmė. Šiais laikais DNR tyrimai išgelbėjo daugiau nei 130 įkalintųjų už nusikaltimus, kurių jie neįvykdė; iš jų per 78 procentai buvo klaidingo liudytojų atpažinimo aukos (Stambor, 2006). Kitos analizės išvada: iš 1,5 milijono Amerikoje kasmet nubaudžiamų kriminalinių nusikaltėlių 0,5 procento yra apkaltinama neteisingai, ir beveik 4500 iš šių 7500 klaidingų nuosprendžių yra paremta tariamu atpažinimu (Cutler ir Penrod, 1995).

„Įsitikinimas nėra fakto patikimumo testas.“

Oliver Wendell Holmes, *Collected Legal Papers* („Rinktiniai teisiniai straipsniai“)

Norėdami įvertinti liudytojų prisiminimų tikslumą, privalome sužinoti, kaip dažnai jie „pataiko“ ir „nepataiko“. Vienas būdas surinkti tokią informaciją – imituoti nusikaltimus ir vėliau surinkti įvykį mačiusių liudininkų parodymus.

Kartais liudytojų gebėjimas prisiminti detales būna įspūdingas. Johnas Yuille ir Judith Cutshall (1986), išnagrinėję pasakojimus apie žmogžudystę, vieną popietę įvykdytą judrioje Britų Kolumbijos provincijos Barnabio miesto gatvėje, nustatė, kad liudytojai prisiminė detales 80 procentų tikslumu.

Tai buvo daroma daug kartų, ir kartais rezultatai keldavo nerimą. Pavyzdžiui, Kalifornijos universitete Heivarde menamą profesoriaus užpuolimą matė 141 studentas. Po septynių savaičių, kai Robertas Buckhoutas (1974) paprašė atpažinti užpuoliką iš šešių pateiktų nuotraukų, 60 procentų studentų nurodė nekaltą žmogų. Todėl nenuostabu, kad realių nusikaltimų tiesioginių liudininkų parodymai kartais prieštarauja vienas kitam. Vėlesni tyrimai patvirtino, kad dažnai liudytojai nepamatuotai pasitiki savimi. Pavyzdžiui, Brianas Bornsteinas ir Douglasas Zickafoose (1999) pastebėjo, kad vidutiniškai 74 procentai studentų buvo tikri, kad prisiminė, kas lankėsi jų auditorijoje, tačiau teisūs buvo tik 55 procentai.

Žinoma, ne visi liudytojai vienodai pasitiki savimi. Wellsas ir jo kolegos (2002) rašo, kad prisiekusieji labiausiai tiki savimi pasitikinčiais liudytojais. Tose bylose, kurių sprendimai buvo panaikinti atlikus DNR tyrimus, liudytojai labai pasitikinčiai teigė atpažinę nusikaltėlį. Todėl tai, kad liudytojų parodymai yra tik vidutiniškai patikimi (išskyrus atvejus, kai, tarkim, kaltinamasis būna išskirtinės išvaizdos), kelia nerimą. Pasitikėjimą savimi su parodymų tikslumu galima lyginti atsižvelgiant į tai, kaip ilgai liudytojas matė nusikaltėlį: stebėjusieji ilgesnį laiką paprastai ir pasitiki labiau, ir rečiau klysta (Lindsay ir kiti, 1998; Wells ir kiti, 2002). Tačiau kai kurie žmonės, nesvarbu, teisūs, ar ne, būna kategoriškesni. Ir tai, sako Michaelas Leippe (1994), paaiškina, kodėl klaidingai liudijantys taip dažnai būna įtaigūs.

Šie faktai tikrai būtų nustebinę 1972 metų JAV Aukščiausiojo teismo narius. Dabar suprantame, kad priimdamas sprendimą, apibrėžiantį JAV teismo organų sistemos poziciją dėl liudytojų atpažinimų, Aukščiausiasis Teismas apsiriko. Jis pareiškė, kad tarp veiksnių, į kuriuos reikia atsižvelgti įvertinant atpažinimo tikslumą, yra „liudytojo demonstruojamas įsitikinimas“ (Wells ir Murray, 1983).

Klaidos įsiskverbia į mūsų suvokimą bei prisiminimus, nes protas – tai ne vaizdajuostė. Žmonės gana tiksliai atpažįsta veidą fotografijoje, parodžius

15.1 PAVEIKSLAS

Kartais tikėti reiškia matyti

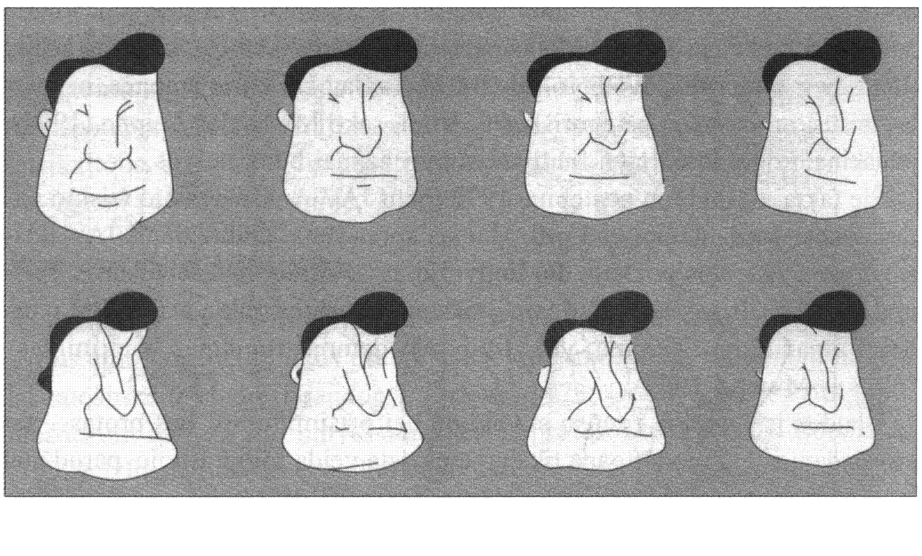
Kultūriniai lūkesčiai daro poveikį suvokimui, prisiminimams ir jų atpasakojimui. 1947 metais atlikdamas gandų eksperimentą, Gordonas Allportas ir Leo Postmanas parodė šį piešinį, kuriame pavaizduotas baltaodis vyras, laikantis rankoje skustuvą, ir paprašė eksperimento dalyvių papasakoti apie šį piešinį kitam, kuris vėliau perpasakotų trečiam ir taip toliau. Perpasakojus šeštą kartą, skustuvas iš baltaodžio vyro rankos atsidūrė juodaodžio rankoje.

Šaltinis: Allport G. W. ir L. Postman (1947, 1975). Piešinys iš Gordon W. Allport ir Leo Postman, *The Psychology of Rumor*, © 1947 ir atnaujintas 1975 metais Holto, Rineharto ir Winstono. Perspausdinta gavus leidėjo sutikimą. *Graphic Presentation Services* iliustracija.



ją kartu su kitomis. Tačiau Sterlingo universiteto veidų tyrinėtoja Vicki Bruce (1998) nustebo, kad „žmogaus regai sunku susidoroti“ su subtiliais rakursų, išraiškos ar apšvietimo skirtumais. Savo prisiminimus mes iš dalies grindžiame situacijos suvokimu, o iš dalies – savo lūkesčiais, įsitikinimais ir dabartinėmis žiniomis (žr. 15.1 ir 15.2 pav.).

Matyti nusikaltimai ar patirtos traumos paveikia taip stipriai, kad liudytojų prisiminimai gali būti iškraipyti. Charlesas Morganas su bendradarbiais iš Jeilio universiteto ir kariuomenės psichologais (2004) fiksavo šį streso poveikį atminčiai, išgyvenimo mokyklose stebėdami daugiau kaip 500 kareivių – tariamų karo stovyklų kalinių, kurie buvo mokomi iškęsti maisto ir miego trūkumą kartu su intensyviais tardymais. Esant tokioms sąlygoms greitė-



15.2 PAVEIKSLAS

Lūkesčiai daro poveikį suvokimui

Ar apatiniame dešiniajame kampe pavaizduotas veidas, ar figūra?

Šaltinis: Fisher, 1968, pritaikyta Loftus, 1979. Anne Canevari Green piešinys.

ja širdies plakimas ir daugėja streso hormonų. Išleisti iš stovyklos ir kitą dieną paprašyti iš 15 asmenų grupės atpažinti griežtą tardytoją, tik 30 proc. dalyvių nurodė teisingai. Streso nesukėlusį tardytoją atpažino 62 proc. dalyvių. Mokslininkai daro išvadą: „Priešingai populiariai nuomonei, kad dauguma žmonių niekada neužmiršta jiems grasinusio žmogaus veido, kurį aiškiai matė daugiau negu pusę valandos, iš tikrųjų dauguma nepajėgia teisingai atpažinti savo kankintojo“. Skyrelyje „Atkreipkime dėmesį. Liudytojo parodymai“ kalbama apie tai, kad ypač didelė klaidingų prisiminimų rizika atsiranda pernelyg pasitikint gebėjimu įsiminti kitos rasės veidus (Brigham ir kiti, 2006; Meissner ir kiti, 2005).

Prisiminkite 9 skyriuje aptartą šališkumą savajai rasei – tendenciją tiksliau atpažinti savo rasės atstovų veidus.

Klaidingos informacijos efektas

Elizabeth Loftus ir jos bendradarbiai (1978) pademonstravo prisiminimo eigą. Vašingtono universiteto studentams jie parodė 30 skaidrių, kuriose buvo užfiksuota automobilio susidūrimo su pėsčiuoju įvykių eiga. Svarbiausioje skaidrėje matėsi automobilis „Datsun“, stovintis prie ženklo „Sustokite“ arba „Užleiskite kelią“. Vėliau pusei studentų, be kitų klausimų, buvo pateiktas toks: „Ar pro automobilį „Datsun“, stovintį prie ženklo „Sustokite“, pravažiavo kita mašina?“ Likusiems studentams buvo pateiktas tas pats klausimas, tik vietoj žodžių „prie ženklo „Sustokite“ jiems buvo pasakyta „prie ženklo „Užleiskite kelią“. Vėliau visi studentai pamatė abi 15.3 paveiksle parodytas skaidres ir turėjo prisiminti, kurią iš jų matė anksčiau. Teisingai atsakė 75 procentai studentų, kuriems patektas klausimas sutapo su tuo, ką jie matė. Ir tik 41 procentas studentų, kuriems buvo užduotas klaidinantis klausimas, atsakė teisingai; kiti dažniau neigė tai, ką matė iš tiesų, ir „prisimindavo“ nuotrauką, kurios niekada nebuvo matę!

Kituose šio **klaidingos informacijos efekto** tyrimuose Loftus (1979a, 1979b, 2001) pastebėjo, kad pateikus įtaigius klausimus, liudininkai gali patikėti, jog raudona šviesoforo šviesa iš tiesų buvo žalia, arba kad plėšikas buvo su ūsais, nors iš tiesų jis jų neturėjo. Policininkai ir advokatai, apklausiantys liudininkus, dažniausiai savo klausimus formuluoja taip, kaip patys interpretuoja įvykį. Todėl žinant, kaip lengvai liudytojai pasiduoda klaidinančiai informacijai, ypač jei tiki, kad klausiantysis yra gerai informuotas, ir kai įtaigūs klausimai yra pakartojami, verta susirūpinti (Smith ir Ellsworth, 1987; Zaragoza ir Mitchell, 1996).

klaidingos informacijos efektas (*misinformation effect*) Klaidingos informacijos įtraukimas į prisiminimą apie įvykį.

Nerimą kelia ir tai, jog klaidingi prisiminimai įsivaizduojami esą tikri. Jie gali būti tokie pat įtikinami kaip ir autentiški – įtikinamai nuoširdūs, tačiau nuoširdžiai klaidingi. Tai pasakytina ir apie mažus vaikus (kurie yra ypač imlūs klaidingai informacijai), ir apie suaugusiuosius. Vaikų imlumą įtaigai įrodė Stephenas Ceci ir Maggie Bruck (1993a, b, 1995), 10 savaičių kartą per savaitę (iš viso 10 savaičių) kartodami vaikams klausimą: „Susikaupk, pagalvok ir pasakyk, ar kada nors tau šitaip yra atsitikę“. Pavyzdžiui, „Ar prisimeni, kaip važiavai į ligoninę su pelėkautais ant piršto?“ Stulbina tai,

atkreipkime dėmesį

Liudytojo parodymai

1984 metais aš buvau 22 metų universiteto studentė. Mano pažymių vidurkis buvo puikus ir į ateitį aš žiūrėjau šviesiomis akimis. Vieną tamsią naktį kažkas įsibrovė į mano butą, įrėmė peilį į kaklą ir išprievartavo.

Kol tai vyko, nusprendžiau, kad jei Dievui padedant liksiu gyva, pasirūpinsiu, kad mano prievartautoją sučiuptų ir nubaustų. Mano protas greitai atsiskyrė nuo kūno ir pradėjo registruoti kiekvieną užpuoliko smulkmeną. Atidžiai jį ištyrinėjau: veidą, plaukus, antakius, smakrą. Įtemptai klausiausi balso, kalbos, žodžių. Ieškojau, ar yra randų, tatuiruočių, visko, kas galėtų padėti jį atpažinti. Galiausiai, kai man atrodė, jog praslinko amžinybė, kai tik mano prievartautojas prarado budrumą, ankstų rytą pabėgau iš buto, susisupusi tik į antklodę. Aš likau gyva.

Tą pačią dieną pradėjau savo užpuoliko patraukimo teisiamojon atsakomybėn procesą. Keturias valandas prasėdėjau su policijos dailininku ir skrupulingai peržiūrėjau knygas su šimtais nosių, akių, antakių, plaukų augimo linijų, šnervių ir lūpų, iš naujo iki smulkmenų prisimindama užpuolimą, kol galiausiai buvo sukurtas fotorobotas. Kitą dieną pirmajame laikraščio puslapyje buvo išspausdintas mano prievartautojo atvaizdas. Tai buvo siūlo galas. Byloje atsirado pirmas įtariamasis. Po kelių dienų aš sėdėjau prieš eilę nuotraukų ir iš jų išrinkau užpuoliką. Aš jį sučiupau. Žinojau, jog tai būtent jis. Visiškai pasitikėjau savimi. Buvau tuo tikra.

Kai po šešių mėnesių byla buvo perduota teismui, aš, stovėdama ant liudytojų pakylos ir laikydama ranką ant Biblijos, prisiekiau sakyti „visą tiesą ir nieko daugiau, išskyrus tiesą“. Remiantis mano, įvykio liudytojos, parodymais, Ronaldas Cottonas buvo nuteistas kalėti iki gyvos galvos. Ronaldas Cottonas jau daugiau niekada nebeišvys dienos šviesos. Jis daugiau neišprievartaus nė vienos moters.

Per 1987 metų pakartotinį bylos nagrinėjimą gynyba pristatė kitą kaltinamąjį, Bobby Poole, kuris gyrėsi mane išprievartavęs. Teisme jis neigė, kad mane išprievartavo. Paklausta, ar kada nors esu mačiusi šį vyrą, pabrėžtinai atsakiau, kad niekada gyvenime prieš tai nesu jo mačiusi. Kita auka pasakė tą patį. Ronaldas Cottonas antrą kartą buvo nuteistas kalėti iki gyvos galvos be galimybės būti paleistam už užstatą.

1995 metais, prabėgus 11 metų nuo to laiko, kai pirmą kartą atpažinau Ronaldą Cottoną kaip savo prievartautoją, manęs paklausė, ar nesutikčiau duoti kraujo mėginio, kad būtų galima atlikti DNR testą ir jo rezultatus palyginti su nusikaltimo įkalčiais. Sutikau, nes žinojau, kad Ronaldas Cottonas mane išprievartavo, ir DNR tai tik patvirtins. Šis testas sustabdys visas būsimas Cottono apeliacijas.

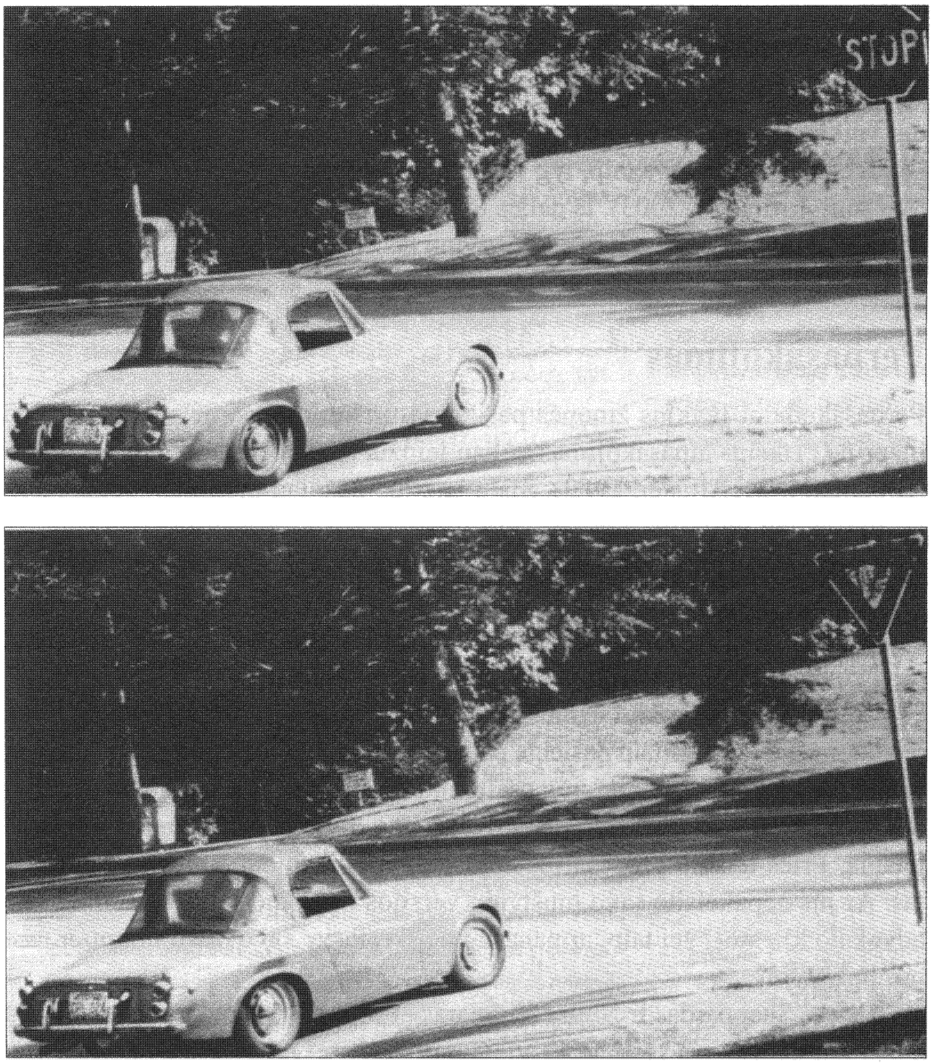
Niekada nepamiršiu tos dienos, kai sužinojau DNR testo rezultatus. Buvau virtuvėje, kai detektyvas ir apygardos prokuroras man pasakė: „Ronaldas Cottonas jūsų neišprievartavo. Tai buvo Bobby Poole“. Jų žodžiai trenkė tarsi perkūnas. Vyras, kurio, mano tvirtu įsitikinimu, gyvenime niekada prieš tai nebuvau mačiusi, buvo tas, kuris laikė įrėmęs peilį man į kaklą, mane sužalojo, išprievartavo, sugniuždė mano dvasią, atėmė iš manęs mano sielą. Tas, dėl kurio nusikaltimo neabejojau ir kurio veidas tebesivaidendavo naktimis, buvo nekaltas.

Praleidęs kalėjime 11 metų Ronaldas Cottonas buvo paleistas į laisvę ir tapo pirmuoju Šiaurės Karolinos valstijoje, išteisintu dėl sunkaus nusikaltimo remiantis DNR testo duomenimis. Bobby Poole, iki gyvos galvos nuteistas už kitus nusikaltimus ir mirštantis nuo vėžio, prisipažino išprievartavęs mane bei kitas aukas ir dėl to nė kiek nesigraužė.

Dabar Ronaldą Cottoną ir mane kažkas siejo šiame žiauriame nusikaltime – mes abu buvome aukos. Tačiau dėl savo vaidmens jo byloje jaučiau kaltę ir gėdą. Mes buvome to paties amžiaus, tad aš žinau, ko jis neteko per tuos 11 kalėjime praleistų metų. Aš toliau gyvenau, naudojausi galimybėmis ir gydžiau savo žaizdas, baigiau universitetą, šeimoje radau pasitikėjimą ir meilę. Darbe išmokau pasitikėti savimi. Savo gražiuose vaikuose mačiau šviesios ateities viltį. Ronaldas Cottonas visus šiuos metus praleido vienas kalėjime, gindamasis nuo smurto, ir tai buvo jo gyvenimas.

Praėjus kuriam laikui po to, kai Ronaldą Cottoną paleido į laisvę, per mūsų advokatus paprašiau galimybės su juo susitikti, kad galėčiau pasakyti, jog apgailestauju, ir paprašyti atleidimo. Galiausiai, atleidę vienas kitam, Ronas ir aš pasijutome išlaisvinti. Dabar žvelgiu atgal, nesitikėdama susidraugauti su Ronu, bet džiaugiuosi, kad mano klaida nekainavo jo gyvybės.

Jennifer Thompson, Šiaurės Karolinos valstija, JAV



15.3 PAVEIKSLAS
Klaidingos informacijos efektais

Kai parodžius vieną iš šių dviejų nuotraukų užduodamas klausimas, atitinkantis kelio ženklą kitoje nuotraukoje, dauguma žmonių „prisimena“ matę ženklą, kurio jie iš tiesų nematė. *Šaltinis*: Loftus, Miller ir Burns, 1978. Nuotraukos spausdinamos Elizabeth Loftus maloniai leidus.

kad, kai tą patį klausimą užduodavo naujas suaugusysis, 58 procentai ikimokyklinukų pateikdavo klaidingus ir dažnai labai išsamius pasakojimus apie prasimanytą įvykį. Vienas berniukas paaiškino, kad brolis rūsyje stumtelėjo jį į malkų rietuvę, ir jo pirštas pateko į pelėkautus. „Ir tada mes nuvykome į ligoninę, mane nuvežė ten mamytė, tėvelis ir Kolinas mūsų mašina, nes ligoninė yra toli. Ir gydytojas aptvarstė va šitą pirštą.“

Išgirdę tokius vaizdžius pasakojimus, psichologai dažnai apsikvailindavo. Jie negalėdavo atskirti prasimanytų ir tikrų istorijų, negalėdavo to padaryti ir vaikai. Pasakius, kad tokio įvykio niekada nebuvo, kai kurie protestuodavo. „Bet tai iš tiesų buvo. Aš tai prisimenu!“ Šie duomenys privertė Bruck ir Cecį (1999, 2004) pagalvoti apie klaidingų kaltinimų galimybę vaikų seksualinio išnaudojimo bylose, kai vaikų prisiminimus paveikia dažnai kartojami įtaigūs klausimai ir trūksta patvirtinančių įrodymų. Bruck ir Cecio teigimu, daugumai ikimokyklinio amžiaus ir daugeliui vyresnių vaikų patei-

kus įtaigius pokalbio klausimus, jie klaidingai papasakos apie įvykius, kurių nebuvo, pavyzdžiui, kaip matė maisto produktų vagystę savo darželyje.

Net ketvirtadalis Amerikos ir Didžiosios Britanijos studentų įsivaizduotus vaikystės įvykius (kaip kumščiu išdaužė langą ar kaip slaugytoja ėmė odos mėginį) prisimena taip, lyg tai būtų įvykę iš tikrųjų (Garry ir kiti, 1996; Mazzoni ir Memon, 2003). Iš dalies tokią vaizduotės hipertrofiją sukelia pats įsivaizdavimo procesas, kuris suaktyvina tas smegenų sritis, kurias veikia ir patirtis (Gonsalves ir kiti, 2004).

Perpasakojimas

Perpasakodami įvykius žmonės pasitelkia prisiminimus, nesvarbu, teisingi jie ar ne. Tikslus atpasakojimas vėliau leidžia atsispirti klaidinančiai įtaigai (Bregman ir McAllister, 1982). Šiaip jau, juo dažniau perpasakojame istoriją, juo labiau patikime joje esančiu melu. Wellsas, Fergusonas ir Lindsay (1981) tai patvirtino, vagystės imitacijos liudininkams davę parepetuoti būsimus atsakymus į klausimus prieš užlipant ant liudytojų pakylos. Šis eksperimentas sustiprino liudytojų pasitikėjimą savimi ir padidino tikimybę, kad prisiekusieji, išgirdę klaidingus parodymus, apkaltins nekaltą žmogų.

4 skyriuje atkreipėme dėmesį į tai, kad kalbėdami dažnai siekiame įsiteikti klausytojams, ir taip pasielgę patys pradedame tikėti savo pačių iškreipta informacija. Įsivaizduokite, jog esate liudininkai ginčo, peraugusio į muštynes, kurių metu vienas žmogus sužeidė kitą, byloje. Sužeistasis kreipėsi į teismą. Prieš teismo procesą jus apklausia meilikaujantis vieno jų advokatas. Ar jūs nepakeisite savo muštynių versijos taip, kad ji būtų naudinga šio advokato klientui? Jei taip, ar panašiai neiškreipsite savo prisiminimų ir teismo posėdyje?

Blairas Sheppardas ir Neilas Vidmaras (1980) teigia, kad atsakymas į abu šiuos klausimus yra „taip“. Jie vieniems Vakarų Ontarijo universiteto studentams paskyrė muštynių liudytojų, o kitiems – advokatų bei teisėjų vaidmenis. Vėliau, apklausiami kaltinamojo advokatų, liudytojai duodavo kaltinamajam palankesnius parodymus. Kitame eksperimente Vidmaras ir Nancy Laird (1983) pastebėjo, kad liudytojai savo parodymuose nepraleisdavo svarbių faktų; jie tiesiog pakeisdavo balso toną ir parinkdavo žodžius, priklausomai nuo to, ar buvo ieškovo, ar atsakovo liudytojai. Tačiau net ir šito pakako, kad tie, kurie klausėsi parodymų, susidarytų šališką įspūdį. Tad liudytojų prisiminimus gali iškreipti ne tik įtaigūs klausimai, bet ir jų pačių perpasakojimai, kurie gali būti subtiliai pritaikyti auditorijai.

Kaip sumažinti klaidų kiekį

Kokių konstruktyvių veiksmų galima imtis, kad liudytojai ir prisiekusieji darytų mažiau klaidų? Šį klausimą kėlė buvusi JAV Generalinė prokurorė Janet Reno, kuri kaip Kanados teisinės reformos komisijos vadovė prieš 10

mokslinių tyrimų išvada

Atsakomosios reakcijos poveikis liudytojams

Nusikaltimo liudininkas, žiūrėdamas į atpažinimui išrikiuotus žmones: „O, Dieve ... Nežinau... Tai vienas iš tų dviejų, ... tačiau aš nežinau ... O, iš tiesų ... šis vyrukas buvo truputį aukštesnis nei pažymėtas antru numeriu ... Tai vienas iš tų dviejų, tačiau nežinau..."
Praėjus keliems mėnesiams per teismo procesą: „Ar esate tikras, kad tai buvo antras numeris? Gal tik spėjote?"
Liudytojo atsakymas: „Nebuvo jokių abejonių... Aš buvau visiškai tikras." (Misurio valstija prieš Hutchingą, 1994, aprašyta Wells ir Bradfield, 1998).

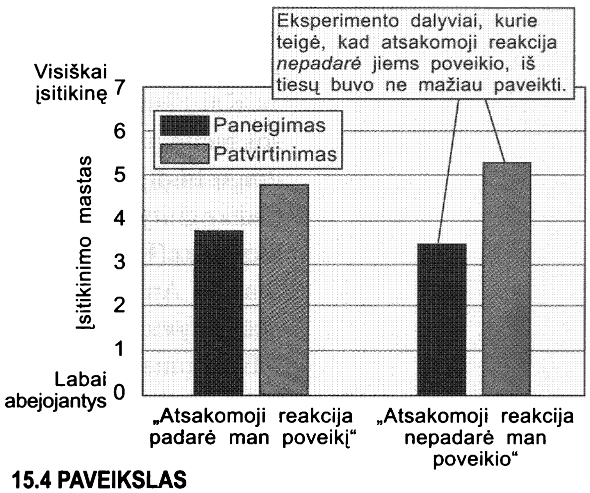
Kaip paaiškinti, kad liudytojo atmintyje įsitvirtina tai, kuo iš pradžių jis abejojo? Šį klausimą kėlė Gary Wellsas ir Amy Bradfield (1998, 1999). Moksliniai tyrimai parodė, kad sužinojus, jog kitas liudininkas atpažino tą patį žmogų, ir keletą kartus išgirdus tą patį klausimą bei pasirengus kryžminei apklausai, pasitikėjimas sustipréja (Lüüs ir Wells, 1994; Shaw, 1996; Wells ir kiti, 1981). Ar atpažinimo metu atliekančiojo apklausą atsakomoji reakcija gali daryti įtaką ne tik pasitikėjimui, bet ir ankstesnio pasitikėjimo įsitvirtinimui („Aš tai žinojau iš pat pradžių")?

Siekdami tai išsiaiškinti, Wellsas ir Bradfield atliko du eksperimentus, kuriuose 352 Ajovos valstijos studentai turėjo peržiūrėti neryškų į parduotuvę įeinančio vyro vaizdo įrašą. Netrukus už kameros matymo lauko jis nužudė apsaugos darbuotoją. Vėliau studentams buvo duotas kriminalinės bylos nuotraukų rinkinys ir paprašyta atpažinti nusikaltėlį (jo nuotraukos minėtame rinkinyje nebuvo). Visi 352 studentai teigė atpažinę. Tada eksperimentuotojas pateikdavo atsakomąją reakciją. Tai buvo arba patvirtinimas („Gerai. Jūs atpažinote tikrą įtariamąjį"), arba paneigimas („Iš tiesų įtariamasis buvo numeris ___"), arba jokios informacijos. Galiausiai po kurio laiko visų studentų paklausė: „Ar tuo metu, kai atpažinote nusikaltėlio nuotrauką, buvote tikri, kad tai tas pats asmuo, kurį matėte vaizdajuostėje?" (Atsakymų skalė: nuo 1 – labai abejojau iki 7 – buvau visiškai įsitikinęs.)

Eksperimentas davė du stulbinamus rezultatus. Pirma, atsitiktinių eksperimentuotojo komentarų poveikis buvo milžiniškas. Iš tų, kuriems buvo pateikta patvirtinanti informacija, savo tikrumą, priimant pradinį sprendimą, 6 arba 7 balais įvertino 58 procentai liudininkų. Šis procentas buvo keturis kartus didesnis negu tų liudininkų, kurie nebuvo gavę jokios grįžtamosios informacijos (14 procentų laikė save visiškai įsitikinusiais), ir 11 kartų viršijo liudininkų, gavusių paneigiančią informaciją, įsitikinimą savo teisumu (visiškai įsitikinusiais save laikė tik 5 procentai). Neturėtų stebinti, kad sulaukus patvirtinančios atsakomosios reakcijos liudininkų pasitikėjimas sustipréja. Tačiau juk čia buvo jų prisiminimai apie savo įsitikinimą dar *nesulaukus* jokios atsakomosios reakcijos.

Eksperimento dalyviai nesusivokė, kad jų sprendimams kažkas darė poveikį. Antrasis stulbinamas faktas: paklausti, ar atsakomoji reakcija turėjo kokį nors poveikį jų atsakymams, 58 procentai teigė, kad „ne". Be to, įsitikinusieji, jog nejuto jokio poveikio, grupės mastu buvo paveikti nė kiek ne mažiau negu tie, kurie teigė šį poveikį pajutę (žr. 15.4 pav.).

Šios išvados siekia giliau nei tik prisiekusiųjų tyrimai. Čia ir vėl matome socialinių psichologinių mokslinių tyrimų poreikį. Kaip dažnai pastebi socialiniai psichologai – prisiminkime Milgramo paklusnumo eksperimentus – teiraudamiesi, kaip žmogus pasielgtų, arba klausdami, kaip paaiškintų savo veiksmus, kartais gauname klaidingus atsakymus. Benjaminas Franklinas buvo teisus, sakydamas: „Trys dalykai yra neprasto tvirtumo: plienas, deimantas ir savęs pažinimas". Štai kodėl mums reikalingos ne tik apklausos, kuriose prašoma, kad žmonės pasiaiškintų, bet ir eksperimentai, kai matome, ką jie iš tiesų daro.



15.4 PAVEIKSLAS
Liudininkų pasitikėjimas klaidingu atpažinimu gavus patvirtinantį arba paneigiantį grįžtamąjį ryšį (2-as eksperimentas)

Atkreipkite dėmesį į tai, jog dalyviai, teigę, kad atsakomoji reakcija nepadarė jiems *jokio* poveikio, buvo ne mažiau jos paveikti.
Šaltinis: Wells ir Bradfield, 1998.

„Iš liudytojų galbūt reikėtų reikalauti realistiškesnės priesaikos: „Ar prisiekiate sakyti tiesą, visą tiesą arba tai, ką jūs, jūsų nuomone, prisimenate?“

Elizabeth Loftus, *Memory in Canadian Courts of Law*, 2003 („Atmintis Kanados teismuose“).

metų kreipėsi į Gary Wellsą, norėdama išgirsti jo siūlymus. Po to Teisingumo departamentas sudarė mokslininkų, advokatų ir teisėtvarkos pareigūnų grupę, kuri turėjo parengti įstatymo priežiūros principus „Liudytojų parodymai: įstatymų vykdymo vadovas“ (Technical Group, 1999; Wells ir kiti, 2000). Jų siūlymai buvo panašūs į daugelį tų, kurie buvo pateikti naujausioje Kanados liudytojų atpažinimo procedūrų apžvalgoje (Yarmey, 2003a). Šiame vadove buvo aprašyta, kaip a) mokyti policijos tardytojus ir kaip b) organizuoti įtariamojo atpažinimo iš kelių žmonių procedūrą.

Mokyti policijos tardytojus

Ronaldas Fisheris ir jo bendradarbiai (1987, 1989), išnagrinėję patyrusių Floridos policijos detektyvų atliktų liudininkų apklausų garso įrašus, pastebėjo būdingą jų struktūrą. Pradėję neapibrėžtu klausimu („Papasakokite man, ką prisimenate“), vėliau detektyvai pertraukdavo liudininką klausimais, reikalaujančiais glausto atsakymo („Kokio jis buvo ūgio?“).

Vadove „Liudytojų parodymai“ sakoma, kad apklausos pradžioje reikėtų leisti liudininkams papasakoti, ką jie prisimena. Prisiminimai bus išsamesni, jei tardytojas padės patardamas iš pradžių prisiminti aplinkybes, paskatins įsivaizduoti įvykio vietą ir tuo metu kilusias mintis bei jausmus. Netgi parodžius įvykio vietos nuotraukas, tarkime, eilę prie kasos parduotuvėje ir kasininkę, kuri buvo apiplėšta, galima sužadinti tikslius prisiminimus (Cutler ir Penrod, 1988). Skirdamas liudininkams pakankamai laiko papasakoti viską, ką jie prisimena, ir nepertraukinėdamas, vėliau tardytojas gali padėti pagalbiniais klausimais („Ar balsas buvo kuo nors neįprastas? Gal tas žmogaus išsiskyrė išvaizda ar drabužiais?“).

Kai Fisheris ir jo bendradarbiai (1989, 1994) išmokė detektyvus apklausos meno, iš liudininkų buvo gauta 50 procentų daugiau informacijos, o klaidingų liudijimų nepadaugėjo. Apibendrinus 42 tyrimų duomenis paaiškėjo, kad kognityvi apklausa reikšmingai padeda prisiminti detales neprarandant tikslumo (Kohnken ir kiti, 1999). Reaguodami į šiuos rezultatus, dauguma Šiaurės Amerikos ir visi Anglijos bei Velso policijos padaliniai įdiegė šią „kognityvios apklausos“ metodiką (Geiselman, 1996; Kebbell ir kiti, 1999). FTB šią metodiką įtraukė į savo mokymo programą (Bower, 1997). Yra vilčių, kad ši procedūra padės gauti daugiau informacijos iš visų žodinių pasakojimų ir medicininių tyrimų.

Atminties peržvalgą atliekantys tardytojai privalo atidžiai stengtis, kad jų klausimuose nebūtų paslėptų prielaidų. Loftus ir Guido Zannis (1975) pastebėjo, jog klausimai, turintys paslėptų prielaidų („Ar pastebėjote, kad šis priekinis žibintas buvo sudaužytas?“) suklaidindavo dvigubai dažniau nei jų neturintys klausimai („Ar pastebėjote sudaužytą priekinį žibintą?“).

Kai liudininkams pateikiama peržiūrėti labai daug fotorobotų, vėliau jie sunkiau atpažįsta nusikaltėlį (Brigham ir Cairns, 1988). Klaidos ypač tikėtinos tada, kai liudininkas privalo stabtelėti, pagalvoti ir palyginti veidus. Fo-

torobotą sukurti padėję liudininkai vėliau sunkiau pajėgia atpažinti tikrąjį veidą iš daugelio (Wells ir kiti, 2005). Žodžiu apibūdinus plėšiko veidą, vėliau būna sunkiau jį atpažinti iš nuotraukų. Kai kurių mokslininkų manymu, „žodžiai nustelbia" todėl, kad atmintyje įsitvirtina žodinis veido aprašymas; kiti yra įsitikinę, kad žodinis apibūdinimas pakeičia pasąmoninį suvokimą arba padaro jį nepasiekiamą (Fallshore ir Schooler, 1995; Meissner ir kiti, 2001; Schooler, 2002).

Nešališka akistata? Johnas Brighamas, Davidas Ready ir Stacy Spier (1990) sako, jog įtariamojo atžvilgiu ji yra teisinga tada, „kai kiti akistatoje dalyvaujantys įtariamieji yra ganėtinai panašūs į jį."

Akistatoje dažniausiai atpažįstama automatiškai ir be didesnių pastangų. Reikalingas veidas pamatomas tiesiog staiga (Dunning ir Stern, 1994). Neseniai Davido Dunningo ir Scotto Perrettos (2002) atliktuose tyrimuose neklydo beveik 90 procentų liudininkų, kurie įtariamąjį atpažino greičiau nei per 10–12 sekundžių, ir 50 procentų tų liudininkų, kuriems atpažinti prireikė ilgesnio laiko. Kiti tyrimai paneigia 10–12 sekundžių taisyklę, tačiau patvirtina, kad greičiau atpažįstantys liudininkai paprastai būna tikslesni (Weber ir kiti, 2004). Pavyzdžiui, Timas Valentine su bendradarbiais (2003) stebėjo 640 liudininkų, kurie Londono policijoje dalyvavo akistatose. Jei liudininkas įtariamąjį atpažindavo greitai, beveik 9 kartus iš 10-ies jis buvo teisus. Lėčiau atpažįstantys teisūs buvo tik 4 kartus iš 10. Jaunesni liudininkai ir tie, kurie nusikaltėlį buvo matę ilgiau nei minutę, buvo tikslesni už pagyvenusius liudininkus ir tuos, kurie matė nusikaltėlį trumpiau nei vieną minutę.

Kaip sumažinti klaidų skaičių per akistatą

Rono Shatfordo byla rodo, kaip gali suklaidinti akistatai išrikiuotų žmonių eilės tvarka (Doob ir Kirshenbaum, 1973). Kai Toronto priemiestyje buvo apiplėšta parduotuvė, kasininkė tegalėjo prisiminti, kad nusikaltėlis neryšėjo kaklaraiščio ir „buvo labai tvarkingai apsirengęs bei gana gražus". Kai gražios išvaizdos Shatfordą policija pastatė į eilę kartu su 11 nepatrauklių vyrų, kurie visi ryšėjo kaklaraiščius, kasininkė tuojau pat nurodė jį kaip užpuoliką. Kai ilgam nuteistas Shatfordas buvo praleidęs kalėjime 15 mėnesių, kitas žmogus prisipažino įvykdęs šį nusikaltimą. Shatfordo byla pradėta svarstyti iš naujo ir jis pripažintas nekaltu.

Gary Wellsas (1984, 1993, 2005) vadove „Liudytojų parodymai" rašo, kad vienas iš būdų sumažinti klaidingų atpažinimų skaičių yra priminti liudininkui, kad tarp išrikiuotųjų nebūtinai yra žmogus, kurį jis matė. Kitas būdas – parodyti liudininkams „švarią" rikiuotę, kurioje nebūtų nė vieno įtariamojo, ir atsijoti tuos liudininkus, kurie vis tiek nurodė kaltininką. Tie, kurie tokių klaidų nedaro, paprastai rečiau klysta stebėdami įtariamųjų eilę.

Dešimtys Europoje, Šiaurės Amerikoje ir Pietų Afrikos Respublikoje atliktų tyrimų rodo, kad klaidų taip pat sumažėja tada, kai liudininkai žiūri į akistatai atrinktus žmones *paeiliui* (Lindsay ir Wells, 1985; Meissner ir kiti, 2005; Steblay ir kiti, 2001). Kai visi įtariamieji kartu išrikiuojami vienoje eilėje, liudininkams kyla pagunda išsirinkti tą, kuris, jų manymu, labiausiai panašus į nusikaltėlį. Stebint po vieną įtariamąjį paeiliui, liudininko klaidos

tikimybė sumažėja. Jei liudininkai turi peržvelgti daugybę nuotraukų ar į eilę išrikiuotų asmenų, didėja tikimybė, kad jie nurodys labiausiai panašų į nusikaltėlį. (Jei akistatoje dalyvauja ne vienos rasės atstovai, liudininkas gali pasirinkti bet kurį nusikaltėlio rasės žmogų, ypač jei liudininko ir nusikaltėlio rasės skiriasi [Wells ir Olson, 2001]. Kai liudininkas mato akistatai parinktus žmones paeiliui po vieną, jis lygina kiekvieną žmogų su atmintyje esančiu nusikaltėlio atvaizdu ir daro neatšaukiamą sprendimą – žmogus atitinka atvaizdą arba ne (Gronlund, 2004a, 2004b).

Šios nieko nekainuojančios procedūros – akistatos policijoje – panašios į gerus eksperimentus. Jose yra *kontrolinė grupė* (atpažinimui išrikiuotų niekuo nekaltinamų asmenų grupė arba įtariamųjų grupė, iš kurios menami liudininkai bando išrinkti įtariamąjį, remdamiesi vien tik anksčiau gautu jo apibūdinimu). Čia yra eksperimentuotojas, *nežinantis* hipotezės (pareigūnas, nenutuokiantis, kuris yra įtariamasis). Klausimai yra *parengti pagal scenarijų ir neutralūs*, tad juose nėra subtilaus konkretaus atsakymo reikalavimo (procedūra neleidžia suprasti, kad tarp išrikiuotųjų yra įtariamasis). Taip pat draudžiami pasitikėjimą skatinantys komentarai po akistatos („Jūs jį nutvėrėte!“), kol neduodami parodymai teisme. Tokia procedūra sumažina žmogiškąjį patvirtinimo šališkumą (kai turint idėją ieškoma ją patvirtinančių įrodymų). Akistatos sėkmingai gali būti organizuotos ir per kompiuterį (MacLin ir kiti, 2005).

Nors abipusiai aklas tyrimas yra gerai žinomas psichologams, jis dar nesulaukė populiarumo kriminalistikoje (Wells ir Olson, 2003). Tačiau jo laikas gali netrukus ateiti. Niu Džersio valstijos teisingumo ministras, siekdamas sumažinti galimybę paveikti liudytojus, įsakė visoje valstijoje naudoti aklo tyrimo metodą ir rengti pavienio palyginimo akistatas, kad būtų kiek įmanoma sumažinta paprasčiausio išrikiuotų žmonių lyginimo ir panašiausio į įtariamąjį išrinkimo galimybė (Kolata ir Peterson, 2001; Wells ir kiti, 2002). Policija galbūt pradės naudoti Seano Pryke, Rodo Lindsay ir jų bendradarbių (2004) išbandytą metodą. Jie paprašė studentų atpažinti grupėje prieš tai apsilankiusį žmogų pagal daugelį savybių: atskirai pateiktas veido, kūno ir balso ypatybes. Išvada: liudininkas, atpažįstantis tą patį asmenį ir pagal veidą, ir pagal kūną, ir pagal balsą, beveik niekada nesuklys.

Mokyti prisiekusiuosius

Ar prisiekusieji logiškai įvertina liudytojų parodymus? Ar jie supranta, kad atpažinimo patikimumas priklauso nuo aplinkybių, supančių į akistatą suvestus asmenis? Ar jie žino, reikia ar nereikia atsižvelgti į liudytojo pasitikėjimą savimi? Ar jie supranta, kad prisiminimų atkūrimas gali priklausyti nuo ankstesnių klaidinančių klausimų, įvykio metu patirto streso, laiko, skiriančio įvykį nuo apklausos, įtariamojo ir liudininko rasės, liudininko gebė-

15.1 LENTELĖ. Įtaka liudytojų parodymams

Reiškinys	Liudininkų ekspertų pritarimas*	Prisiekusiųjų pritarimas*
Klausimo formulavimas. Liudytojo parodymams apie įvykį gali turėti įtakos klausimų formuluotės.	98%	85%
Nurodymai liudytojui per akistatą. Policijos nurodymai gali turėti įtakos liudytojo norui atpažinti nusikaltėlį.	98%	41%
Pasitikėjimo kaita. Liudytojo pasitikėjimui gali turėti įtakos veiksniai, nesusiję su atpažinimo tikslumu.	95%	50%
Šališkumas, atsiradęs dėl fotorobotų panaudojimo. Parodžius įtariamojo fotorobotą, tikimybė, kad liudytojas nurodys šį įtariamąjį per akistatą, padidėja.	95%	59%
Informacija po laiko. Liudytojų parodymuose apie įvykį dažnai atsispindi ne tik tai, ką jie iš tiesų matė, bet ir vėliau gauta informacija.	94%	60%
Nuostatos ir lūkesčiai. Liudytojo įvykio suvokimui bei jo prisiminimams gali turėti įtakos jo nuostatos bei lūkesčiai.	92%	81%
Rasinis šališkumas. Liudytojai būna tikslesni, atpažindami savos, o ne kitų rasių atstovus.	90%	47%
Tikslumas versus *pasitikėjimas.* Liudytojo pasitikėjimas savimi nėra patikimas atpažinimo tikslumo rodiklis.	87%	38%

* „Šį reiškinį psichologai laiko patikimu ir, jų nuomone, juo galima naudotis teisme teikiant parodymus."

Šaltinis: Duomenys apie ekspertus iš: S. M. Kassin, V. A. Tubb, H. M. Hosch ir A. Memon (2001). Duomenys apie prisiekusiuosius iš: T. R. Benton, D. F. Ross, E. Bradshaw, W. N. Thomas ir G. S. Bradshaw (2006)

jimo prisiminti kitas detales? Kanadoje, Didžiojoje Britanijoje ir Jungtinėse Valstijose atlikti tyrimai rodo, kad prisiekusieji nepajėgia įvertinti daugumos šių veiksnių, kurie, kaip žinoma, daro įtaką liudytojo parodymams (Cutler ir kiti, 1988; Devenport ir kiti, 2002; Noon ir Hollin, 1987; Wells ir Turtle, 1987; Yarmey, 2003a, 2003b).

Dabar dažnai kviečiami (dažniausiai tą daro gynyba) liudytojų parodymų ekspertai, šitaip ugdomos ir prisiekusiųjų kompetencijos. Ekspertų užduotis yra pateikti prisiekusiesiems informaciją, panašią į tą, kurią jūs dabar skaitote, ir padėti jiems įvertinti kaltintojo bei gynėjo liudytojų parodymus. 15.1 lentelėje, kuri buvo sudaryta apklausus 64 liudytojų parodymų tyrėjus, yra išvardyti reiškiniai, dėl kurių labiausiai sutariama. Vėliau parodymai buvo palyginti su 111 Tenesio valstijoje atrinktų prisiekusiųjų parodymais.

Kai prisiekusieji supažindinami su sąlygomis, kuriomis galima pasiekti didesnio liudytojų parodymų patikimumo, jie pajėgia geriau įžvelgti skirtumą (Cutler ir kiti, 1989; Devenport ir kiti, 2002; Wells, 1986). Be to, advokatai ir teisėjai pripažįsta kai kurių šių veiksnių svarbą sprendžiant, kada prašyti atmesti akistatos parodymus (Stinson ir kiti, 1996, 1997).

APIBENDRINIMAS
Ar liudytojų parodymai patikimi?

- Socialiniai psichologai atliko šimtus eksperimentų ir atskleidė, kad liudininkų parodymų tikslumas priklauso nuo sprendimų priėmimo ir prisiminimo būdų.
- Kai kurie liudininkai būna ypač kategoriški ir įsitikinę savo teisumu. Tokiais liudininkais labiau tikima, nors iš tikrųjų kategoriškumas yra tik asmeninė savybė, kuri neužtikrina informacijos tikrumo.
- Žmogaus akys – ne vaizdo kamera. Jos jautrios šviesos, situacijos ir kitokiems pokyčiams, kurie gali klaidinti atpažinimo metu.
- Pateikęs klaidingą informaciją, liudininkas gali pats ja patikėti.
- Nuolat kartojant nusikaltimo įvykių seką, gali įsivelti klaidų. Liudininkas tai gali prisiminti kaip tikrovę.
- Siekiant sumažinti tokių klaidų atsiradimo galimybes, interviu vedėjams patariama leisti liudininkams patiems pasakoti, ką jie prisimena, nepertraukinėti, skatinti įsivaizduoti įvykį ir tuometinę emocinę būseną.
- Pagerinti liudytojų parodymų vertinimą ir, žinoma, padėti priimti teisingesnį nuosprendį gali prisiekusiųjų mokymas apie liudytojų daromas klaidas.

Kokie kiti veiksniai daro įtaką prisiekusiųjų sprendimams?

Ar kaltinamojo patrauklumas ir jo panašumas į prisiekusiuosius gali pastaruosius nuteikti šališkai? Kaip stropiai prisiekusieji vykdo teisėjo nurodymus?

Teisiamojo savybės

Pasak garsaus advokato Clarence Darrow (1933), prisiekusieji retai pripažįsta kaltu žmogų, kuris jiems patinka, taip pat retai išteisina tą, kuris nepatinka. Jis teigė, kad svarbiausias advokato uždavinys – priversti prisiekusiuosius pamėgti teisiamąjį. Ar Darrow teisus? Ar teisinga jo nuomonė, kad „su nusikaltimu susiję faktai yra santykinai nesvarbūs“?

Darrow perdėjo. Ištyrus per 3500 kriminalinių ir 4000 civilinių bylų paaiškėjo, kad keturis kartus iš penkių teisėjas pritarė prisiekusiųjų sprendimui (Kalven ir Zeisel, 1966). Nors ir teisėjas, ir prisiekusieji gali klysti, prisiekusieji dažniausiai pamiršta savo šališkumą, sutelkia dėmesį į faktus ir vieningai priima sprendimą (Saks ir Hastie, 1978; Visher, 1987). Faktai iš tiesų yra svarbūs.

Tačiau kai prisiekusiųjų prašoma įvertinti (ar šis kaltinamasis galėtų sąmoningai įvykdyti *šį* nusikaltimą) – svarbūs būna ne tik faktai. Kaip pastebėjome 7 skyriuje, kalba būna įtaigesnė, jei kalbėtojas pasitiki savimi ir yra patrauklus. Prisiekusieji negali nesusidaryti įspūdžio apie teisiamąjį. Ar jie gali pamiršti šį įspūdį ir spręsti bylą, remdamiesi tik faktais?

Sprendžiant iš atlaidesnio vertinimo, kurio dažnai sulaukdavo aukštą padėtį užimantys kaltinamieji (McGillis, 1979), atrodo, jog išlieka tam tikras kultūrinis šališkumas. Tačiau tikros bylos labai skiriasi pagal nusikaltimo rūšį, kaltinamojo padėtį, amžių, lytį ir rasę, todėl sunku išskirti veiksnius, darančius įtaką prisiekusiesiems. Eksperimentuotojai kontroliavo šiuos veiksnius, pateikdami tariamiems prisiekusiesiems tuos pačius bylos faktus ir keisdami, pavyzdžiui, kaltinamojo išvaizdos arba panašumo į prisiekusiuosius aspektus.

Fizinis patrauklumas

11 skyriuje atkreipėme dėmesį į stereotipinį fizinio patrauklumo vertinimą: gražūs žmonės yra geri. Michaelas Efranas (1974) iškėlė klausimą, ar šis stereotipas suteiks šališkumo studentų sprendimams kaltinamojo apgavyste atžvilgiu. Savo studentų Toronto universitete jis paklausė, ar kaltinamojo patrauklumas turėtų poveikį jų nuosprendžiui. Studentai paneigė: „Ne, neturėtų". Ar jie klydo? Taip. Kai kitus studentus Efranas supažindindavo su patrauklaus arba nepatrauklaus kaltinamojo aprašymu ir nuotrauka, patraukliausią žmogų studentai vertindavo kaip mažiausiai kaltą ir siūlė jam mažiausią bausmę.

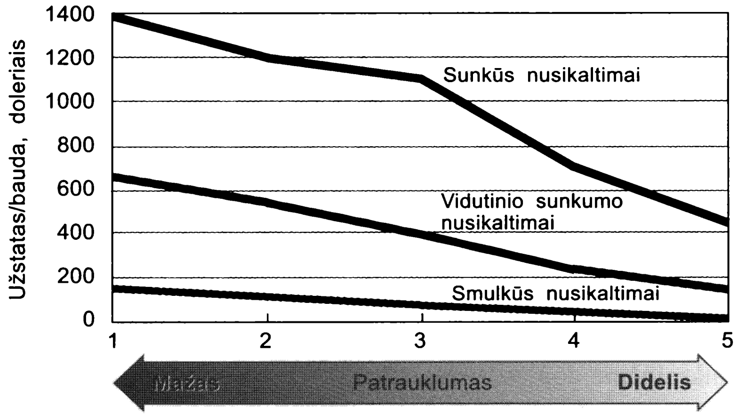
Kiti eksperimentai patvirtino, kad tada, kai įrodymų nedaug arba jie dviprasmiški, teisingumas nebūna aklas kaltinamojo išvaizdai (Mazzella ir Feingold, 1994). Tai pastebėjo Diane Berry ir Leslie Zebrowitz-McArthur (1988), paprašiusios nuspręsti, ar kalti yra kūdikiško ir subrendusio veido įtariamieji. Kūdikiško veido suaugusieji (didelėmis, apvaliomis akimis ir mažu smakru) atrodė naivesni, ir juos dažniau pripažindavo kaltais dėl nusikaltimų, padarytų per aplaidumą, tačiau rečiau – dėl sąmoningų kriminalinių nusikaltimų. Pripažinti kaltais nepatrauklūs žmonės atrodo pavojingesni, ypač jei jie būna įvykdę seksualinius nusikaltimus (Esses ir Webster, 1988).

Richardas Wisemanas (1998) per BBC televiziją atliko plataus masto eksperimentą, pateikdamas žiūrovams įsilaužimo įkalčius, tačiau dviem variantais. Vieni žiūrovai matė įtariamąjį, kurio vaidmenį atliko aktorius, sukūręs tipišką nepatrauklaus, kreiva nosimi, mažomis akimis nusikaltėlio portretą. Iš 64 000 žmonių, skambinusių pareikšti savo verdiktą, 41 procentas laikė jį kaltu. Kitose Didžiosios Britanijos vietovėse žiūrovams buvo parodytas patrauklus, kūdikiško veido, didelėmis žydromis akimis įtariamasis. Už tai, kad jis kaltas, pasisakė tik 31 procentas skambinusiųjų.

Norėdami patikrinti, ar tokių rezultatų galima tikėtis ir realiame gyvenime, Chrisas Downsas ir Phillipas Lyonsas (1991) nusikaltėlius lydinčių policininkų paprašė įvertinti fizinį patrauklumą 1742 kaltinamųjų, stojusių prieš 40 Teksaso valstijos teisėjų už nusikaltimus. Ir sunkius (pavyzdžiui, klastojimas), vidutiniško sunkumo (priekabiavimas), ir smulkius (svaiginimasis viešoje vietoje) nusikaltimus padariusiems nepatraukliems kaltinamiesiems teisėjai skirdavo didesnius užstatus ir baudas (žr. 15.5 pav.). Kaip paaiškinti tokį ryškų poveikį? Ar nepatrauklūs žmonės užima ir žemesnę socialinę padėtį? Ar iš tiesų jie labiau vengia nusikalsti ar nusikalsta, kaip galbūt mano

15.5 PAVEIKSLAS
Patrauklumas ir teismo sprendimai

Galf Kousto mieste (Teksaso valstija) iš mažiau patrauklių kaltinamųjų teisėjai reikalauja didesnio užstato ir skiria didesnes baudas. *Šaltinis*: iš Downs ir Lyons, 1991.



teisėjai? O gal teisėjai tiesiog nekreipia dėmesio į romėnų valstybės veikėjo Cicerono patarimą: „Išmintingo žmogaus aukščiausias gėris ir svarbiausia pareiga yra atsispirti išvaizdai“ .

Panašumas į prisiekusiuosius

Jei Clarence Darrow buvo tik iš dalies teisus, pareikšdamas, kad simpatijos ar antipatijos daro poveikį prisiekusiųjų nuosprendžiams, tai ir kiti veiksniai, nuo kurių priklauso simpatija, turėtų būti svarbūs. Vienas jų – 11 skyriuje aprašytas panašumo kaip preteksto simpatijai principas. Prisiekusiojo vaidmenį atliekantys asmenys didesnę simpatiją jaučia kaltinamajam, kuris laikosi panašių nuostatų, išpažįsta tą pačią religiją, yra tos pačios rasės ir (ar) lyties (seksualinių nusikaltimų bylose) (Selby ir kiti, 1977; Towson ir Zanna, 1983; Ugwuegbu, 1979). Rasinis prisiekusiųjų šališkumas paprastai būna nedidelis, tačiau jie linkę truputį palankiau vertinti savo rasės įtariamuosius (Mitchell ir kiti, 2005).

Štai keletas pavyzdžių:

- Kai Paulas Amato (1979) supažindindavo Australijos studentus su parodymais apie kairiųjų arba dešiniųjų pažiūrų žmogų, įvykdžiusį įsilaužimą iš politinių paskatų, tais atvejais, kai kaltinamojo ir studentų politinės pažiūros sutapdavo, studentai kaltės įžiūrėdavo mažiau.
- Kai Cookie ir Walteris Stephanai (1986) patikėjo angliškai kalbantiems žmonėms teisti užpuolimu kaltinamą asmenį, šie žmonės dažniau galvodavo, jog įtariamasis yra nekaltas, jei parodymai būdavo pateikiami anglų kalba, o ne verčiami iš ispanų ar tajų kalbos.
- Kai įtariamojo rasė sutampa su nusikaltėliui taikomu stereotipu, tarkime, baltaodis įtariamasis kaltinamas lėšų išeikvojimu arba juodaodis kaltinamas automobilio vagyste, tariami prisiekusieji siūlo griežtesnius nuosprendžius ir bausmes (Jones ir Kaplan, 2003; Mazzella ir Feingold, 1994). Netu-

rintys rasinių prietarų baltaodžiai tendencingiau elgiasi tose bylose, kuriose rasiniai aspektai nėra akivaizdūs (Sommers ir Ellsworth, 2000, 2001).

Craigas Haney (1991) rašo, kad bylų, kuriose kaltinamajam gresia mirties bausmė, nuosprendžių duomenys „rodo, jog juodaodžiai yra per griežtai baudžiami ir nepakankamai vertinami kaip nukentėjusieji, arba būna ir viena, ir kita". Vienos 80 000 kriminalinių bylų, išaiškintų 1992–1993 metais, analizės duomenimis, JAV federaliniai teisėjai, iš kurių tik 5 procentus sudarė juodaodžiai, juodaodžiams skirdavo 10 procentų ilgesnį įkalinimo laiką nei baltaodžiams, kai nusikaltimai buvo vienodo sunkumo ir ankstesnė įtariamųjų nusikalstama veika tokia pati (*Associated Press*, 1995). Be to, juodaodžiai, nužudę baltaodį, dažniau baudžiami mirties bausme nei baltaodžiai, nužudę juodaodį (Butterfield, 2001).

Du neseniai atlikti tyrimai patvirtino, kad griežtesnio nuosprendžio paprastai sulaukia tipiški juodaodžiai įtariamieji. Irene Blair su bendradarbiais (2004) atskleidė, kad Floridoje panašius nusikaltimus įvykdę juodaodžiai ir baltaodžiai gauna panašias bausmes, tačiau tarp pačių juodaodžių griežtesnes bausmes gauna išskirtinai afrikietiškos išvaizdos įtariamieji. Jennifer Eberhardt su bendradarbiais (2006) nustatė, kad per du dešimtmečius juodaodžiams vyrams, teistiems už baltaodžio nužudymą, beveik dvigubai dažniau buvo skiriama mirties bausmė, jeigu jie buvo tipiškos afrikietiškos išvaizdos (tokių buvo 58 proc., o pasižymėję ne tokiais ryškiais afrikietiškais bruožais – tik 24 proc.).

Skirtingų rasių atstovai skirtingai suvokė Simpsono kaltumą arba nekaltumą. Baltaodės moterys, kurių tapatumas skatino atkreipti dėmesį į lytį, manė, jog Simpsonas yra kaltas. Afrikiečių kilmės amerikietės, kurioms rasė buvo svarbiausias jų tapatumo dėmuo, nelaikė Simpsono kaltu. (Fairchild ir Cowan, 1997; Newman ir kiti, 1997)

Tad atrodo, jog labiau simpatizuojame tam įtariamajam, su kuriuo galime tapatintis. Jei manome, kad neįvykdytume tokio nusikaltimo, galime daryti prielaidą, jog tas, kuris yra panašus į mus, taip pat negalėtų jo įvykdyti. Tai paaiškina, kodėl išprievartavimo, kurį įvykdė pažįstamas vyras, bylose vyrai dažniau nei moterys įtariamąjį išteisina (Fischer, 1997). Tai paaiškina, kodėl per nacionalinę apklausą, atliktą prieš Simpsono teismą, 77 procentai baltaodžių ir tik 45 procentai juodaodžių teigdavo, kad įrodymai prieš jį yra „gana svarūs" (Smolowe, 1994). Be to, tai leidžia paaiškinti, kodėl pyktis išsiliejo riaušėmis, kai buvo išteisinti baltaodžiai policininkai, vėzdais sumušę afrikiečių kilmės amerikietį Rodney Kingą (teisme tarp prisiekusiųjų nebuvo nė vieno juodaodžio). Žmonės ginčijosi: jei neginkluotas baltaodis būtų sulaikytas po automobilio gaudynių, kuriose būtų dalyvavę keturi juodaodžiai policininkai, ir šie policininkai būtų nufilmuoti vaizdo kamera be gailesčio mušantys sulaikytąjį, ar tie patys prisiekusieji būtų juos išteisinę?

Idealiu atveju prisiekusieji šališkumą turėtų palikti už teismo durų ir teismo procesą pradėti atviru protu. Apie tai kalbama šeštojoje JAV Konstitucijos pataisoje: „Kaltinamasis privalo turėti teisę į nevilkinamą ir viešą objektyvių prisiekusiųjų teismą". Objektyvumo prasme teisinė sistema panaši į mokslą. Ir iš mokslininkų, ir iš prisiekusiųjų tikimasi, kad jie atsijos ir pasvers įrodymus. Ir teismai, ir mokslas remiasi taisyklėmis, apibrėžiančiomis, kokie įrodymai yra tiesiogiai susiję su svarstomu dalyku. Ir teismai, ir moks-

las rūpestingai viską registruoja, darydami prielaidą, kad kiti, gavę tuos pačius įrodymus, nuspręs panašiai.

Kai įrodymai aiškūs ir į juos įsigilinama (pavyzdžiui, dar kartą perskaitoma, aptariami parodymai), šališkumo galimybė sumažėja iki kraštutinės ribos (Kaplan ir Schersching, 1980). Įrodymų kokybė svarbiau nei asmeninė prisiekusiojo nuomonė.

Teisėjo nurodymai

Prisiminkime teismo salėse vykusias dramas, kai advokatas sušukdavo: „Gerbiamasis teisėjau, aš prieštarauju!“, – ir tai išgirdęs teisėjas sutikdavo su prieštaravimu, atmesdamas oponento klausimą ar liudytojo pastabą. Ar veiksmingi tokie atvejai?

Šiuo metu beveik visose JAV valstijose galioja seksualinės prievartos aukos apsaugos įstatymai, draudžiantys arba ribojantys parodymus apie aukos ankstesnį lytinį gyvenimą, nes tokie parodymai, nors ir nebūdami susiję su konkrečia byla, skatina prisiekusiuosius palankiau žiūrėti į kaltinamo prievartavimu tvirtinimus, kad moteris pati sutiko lytiškai santykiauti (Borgida, 1981; Cann ir kiti, 1979). Jei įtikinamus, neteisėtus ar šališkus tokio pobūdžio parodymus gynybai vis tiek pavyktų įterpti arba jei tai pareikštų liudytojai, ar prisiekusieji ir tada, teisėjo reikalavimu, nekreiptų dėmesio? Ir ar teisėjo priminimo „Svarbu ne tai, patinka jums kaltinamasis ar nepatinka, o tai, ar jis įvykdė nusikaltimą“ pakanka?

Labai tikėtina, kad ne. Keletas eksperimentuotojų rašo, kad prisiekusieji rūpinasi proceso teisingumu (Fleming ir kiti, 1999), tačiau kartais jiems būna sunku nekreipti dėmesio į nepriimtinus parodymus, pavyzdžiui, apie ankstesnes kaltinamojo bausmes. Vieno tyrimo metu Stanley Sue, Ronaldas Smithas ir Cathy Caldwell (1973) pateikė Vašingtono universiteto studentams parduotuvės apiplėšimo ir ten įvykdytos žmogžudystės bei kaltintojo ir gynėjo pozicijų aprašymus. Kai kaltinimo pozicija būdavo silpna, įtariamojo niekas neapkaltindavo. Kai būdavo pridėtas įtariamojo telefoninio pokalbio įrašas, maždaug vienas trečdalis nuspręsdavo, jog šis asmuo yra kaltas. Teisėjo nurodymai, kad įrašas nėra teisėtas įrodymas ir dėl to į jį nereikėtų kreipti dėmesio, nesumažindavo jo kaip įkalčio poveikio.

Iš tiesų, Sharon Wolf ir Davidas Montgomery (1977) pastebėjo, kad teisėjo nurodymai nekreipti dėmesio į parodymus („Jie negali lemti bylos svarstymo. Negalite kitaip pasielgti, turite juos atmesti.“) gali grįžti bumerangu ir sustiprinti parodymų poveikį. Galbūt šitokie pareiškimai didina prisiekusiųjų **reaktyvųjį pasipriešinimą**. Arba atkreipia prisiekusiųjų dėmesį į neteiktinus parodymus, kaip dabar jūsų dėmesį paveiksiu aš, liepdamas nežiūrėti į savo nosį, kol neperskaitysite šio sakinio. Teisėjams lengviau išbraukti neteiktinus parodymus iš teismo posėdžio stenogramos nei iš prisiekusiųjų atminties. Advokatai kartais sako: „Nuskambėjusio varpo neatšauksi“.

reaktyvusis pasipriešinimas (*reactance*)
Motyvas, skatinantis išsaugoti arba atkurti asmens laisvės jausmą. Reaktyvusis pasipriešinimas kyla, kai kas nors grasina mūsų veiksmų laisvei.

Tai ypač pasakytina apie emocijas provokuojančią informaciją (Edwards ir Bryan, 1997). Kai prisiekusiesiems papasakojama apie ankstesnę įtariamojo nusikalstamąją veiką („užkapojo moterį"), teisėjo nurodymai nekreipti į tai dėmesio dažniau suveikia bumerangu nei tada, kai neteiktina informacija ne taip stipriai veikia emocijas („užpuolė, panaudodamas ginklą"). Net jei prisiekusieji vėliau tvirtina, kad jie nekreipė dėmesio į neteiktiną informaciją, jų kitos informacijos suvokimas gali būti pakitęs.

Prisiekusiesiems taip pat būna sunku nekreipti dėmesio į iki teismo proceso žiniasklaidos sukeltą triukšmą. Tai buvo ypač akivaizdu atliekant eksperimentą, kuriame dalyvavo prisiekusieji ir sunkūs nusikaltėliai (Steblay ir kiti, 1999). Geoffrey Kramerio ir jo bendradarbių (1990) atliktame eksperimente beveik aštuoniems šimtams tariamų prisiekusiųjų (kurių dauguma iš tiesų buvo prisiekusiaisiais) buvo pateikti žiniasklaidos pranešimai apie ankstesnes bausmes vyro, kaltinamo prekybos centro apiplėšimu. Prieš jiems parodant teismo posėdžio vaizdo įrašą, vieni jų būdavo perspėjami nekreipti dėmesio į žiniasklaidos sukeltą triukšmą, kiti – ne. Teisėjo perspėjimo poveikis buvo nulinis. Žmonės, kurių nuomonę žiniasklaida paveikia, dažniausiai neigia šios įtakos poveikį, ir todėl sunkiai išvengia šališkumo (Moran ir Cutler, 1991). Atliekant eksperimentus, netgi pareikalavus, kad tariami prisiekusieji pasižadėtų būti objektyvūs ir nekreiptų dėmesio į ankstesnę informaciją, nepavykdavo pašalinti minėto žiniasklaidos poveikio (Dexter ir kiti, 1992). Atrodo, kad O. J. Simpsono advokatai ne be priežasties nerimavo dėl žiniasklaidos dėmesio teismui dar neprasidėjus. Taip pat ne be reikalo teisėjas pareikalavo, kad prisiekusieji nežiūrėtų televizijos laidų šia tema ir, kol vyko teismas, juos izoliavo.

Teisėjai gali tikėtis, ir čia jiems šiek tiek padeda mokslinių tyrimų duomenys, kad kol vyksta tyrimas, prisiekusieji, kurie prisimena neteiktinus parodymus, bus drausminami, ir dėl to grupiniams prisiekusiųjų sprendimams šitokie parodymai neturės didelės įtakos (London ir Nunez, 2000). Siekdami kiek įmanoma sumažinti neteiktinų parodymų poveikį, teisėjai taip pat gali iš anksto perspėti prisiekusiuosius, kad tam tikros rūšies parodymai, pavyzdžiui, ankstesnis seksualinės prievartos aukos intymus gyvenimas, neturi ryšio su byla. Kai prisiekusiųjų nuomonę tokie parodymai jau būna paveikę, teisėjo perspėjimai praranda dalį poveikio (Borgida ir White, 1980; Kassin ir Wrightsman, 1979). Todėl, teigia Vicki Smith (1991), mokymai prieš teismo procesą yra naudingi. Susipažinę su teisinėmis procedūromis ir įrodymo standartais prisiekusieji pradeda geriau suvokti teismo procesą ir ryžtingiau susilaiko nuo išvadų, kol nėra išgirdę visos informacijos teisme.

O dar geriau, jei teisėjai turėtų galimybę prisiekusiesiems dar neišgirdus parodymų įrašyti juos į vaizdajuostę ir pašalinti tai, kas nepriimtina. Tiesioginių ir įrašytų vaizdajuostėje parodymų poveikis yra beveik toks pat kaip ir tiesioginių bei vaizdajuostėje įrašytų akistatų (Cutler ir kiti, 1989; Miller ir Fontes, 1979). Galbūt ateityje teismo salėse bus ekranai. Kritikai prieštarau-

ja, kad vaizdo įrašai, juolab kupiūruoti, apriboja prisiekusiųjų galimybes stebėti kaltinamojo ir kitų reakcijas į liudytojo parodymus. Šalininkai tvirtina, kad vaizdo įrašas ne tik leidžia teisėjui iškirpti nepriimtinus parodymus, bet ir paspartina procesą bei leidžia liudytojams kalbėti apie svarbiausius įvykius, kol jie dar neišblėso atmintyje.

Papildomi veiksniai

Aptarėme tris teismo procesui reikšmingus veiksnius – liudytojų parodymus, teisiamojo savybes ir teisėjo nurodymus. Mokslininkai taip pat tyrinėja ir kitų veiksnių įtaką. Pavyzdžiui, Mičigano universitete Norbertas Kerras ir jo bendradarbiai (1978, 1981, 1982) išnagrinėjo šiuos klausimus: ar griežtos bausmės (pavyzdžiui, mirties) tikimybė skatina prisiekusiuosius elgtis atlaidžiau ir ar dėl to Los Andželo prokurorai neprašė O. J. Simpsonui skirti mirties bausmės? Ar patyrusių prisiekusiųjų sprendimai skiriasi nuo naujokų? Ar kaltinamieji baudžiami griežčiau, kai *auka* atrodo patraukli arba yra labai nukentėjusi? Kerro moksliniai tyrimai perša išvadą, kad atsakymas į visus tris klausimus yra „taip“.

Marko Alicke ir Teresos Davis (1989) bei Michaelo Enzle ir Wendy Hawkins (1992) atlikti eksperimentai rodo, kad prisiekusiųjų sprendimams apkaltinti ir nubausti gali turėti įtakos aukos savybės, net kai kaltinamasis jų nežino. Panagrinėkime 1984 metų „metro budruolio“ Bernardo Goetzo bylą. Kai Niujorko metro keturi paaugliai priėjo prie Goetzo ir pareikalavo 5 dolerių, šis išsigandęs išsitraukė pistoletą ir šovė į juos. Vienas jų tapo dalinai paralyžiuotas. Kai Goetzą apkaltino pasikėsinimu nužudyti, visuomenė jį aktyviai palaikė, remdamasi iš dalies tuo, jog jaunuoliai, kaip paaiškėjo, buvo įvykdę daug nusikaltimų ir kad trys iš jų turėjo paslėpę išgaląstus atsuktuvus. Nors Goetzas viso šito nežinojo, kaltinimai kėsinimusi nužudyti buvo atmesti ir paliktas tik kaltinimas dėl neteisėto šaunamojo ginklo laikymo.

APIBENDRINIMAS
Kokie kiti veiksniai daro įtaką prisiekusiųjų sprendimams?

- Paprastai bylos faktai būna pakankamai įtikinami, kad prisiekusieji priimtų objektyvų sprendimą. Tačiau jei įkalčiai yra dviprasmiški, prisiekusieji dažniau interpretuoja juos vadovaudamiesi išankstine nuomone, ir labiau simpatizuoja patraukliam arba panašiam į juos kaltinamajam.
- Ar prisiekusieji vykdo teisėjo nurodymus nekreipti dėmesio į žiniasklaidos pranešimus iki teismo arba į nepriimtinus parodymus? Imituojamuose teismo posėdžiuose teisėjo nurodymų kartais būdavo klausoma, tačiau dažnai, ypač kai teisėjas perspėdavo *po to*, kai prisiekusieji jau būdavo susidarę nuomonę, jie šių perspėjimų nepaisydavo.
- Mokslininkai taip pat ištyrė kitų veiksnių, pavyzdžiui, galimos bausmės griežtumo ir aukos savybių, poveikį.

Kas daro įtaką prisiekusiajam?

Nuosprendis priklauso nuo to, kas vyksta teismo salėje – nuo liudytojų parodymų, kaltinamojo savybių ir teisėjo nurodymų. Tačiau nuosprendis taip pat priklauso nuo to, kaip kiekvienas prisiekusysis apdoroja informaciją.

Verta pamąstyti apie teismo salės poveikį „statistiniam prisiekusiajam". Tačiau nė vienas prisiekusysis nėra abstrakčiai statistinis; kiekvienas jų į teismo salę atsineša savo nuostatas ir kiekvienas jų yra asmenybė. Ar diskutuodami prisiekusieji daro poveikį vienas kitam? Šie faktai kelia du pagrindinius klausimus: 1) kaip kiekvieno prisiekusiojo nuostata koreguoja bendrą sprendimą? 2) kokią įtaką jam daro prisiekusiųjų grupinis aptarimas?

Prisiekusiųjų supratingumas

Siekdami išnagrinėti prisiekusiųjų supratingumą, Nancy Pennington ir Reidas Hastie (1993) keletą kartų parodė prisiekusiesiems, parinktiems iš teismo prisiekusiųjų sąrašų, teismo proceso įrašus. Priimdami sprendimus, prisiekusieji pirmiausia sukurdavo versiją, kuri visiems parodymams suteikdavo prasmę. Pavyzdžiui, pasižiūrėję, kaip buvo nagrinėjama žmogžudystės byla, vieni prisiekusieji nusprendė, kad per ginčą kaltinamasis supyko, tai paskatino jį pačiupti peilį ir mirtinai užbadyti nukentėjusįjį. Kiti spėjo, kad išsigandęs kaltinamasis čiupo peilį ir panaudojo jį savigynai, kai vėliau susidūrė su nukentėjusiuoju. Pradėję tirti bylą, prisiekusieji dažnai nustemba, sužinoję, kad kiti mąstė kitaip. Tai perša išvadą, ir ją patvirtina moksliniai tyrimai, kad veiksmingiausiai prisiekusiuosius galima įtikinti tada, kai advokatai parodymus pateikia žodine forma. Sunkių nusikaltimų bylose, kuriose apkaltinimo nacionalinis vidurkis yra 80 procentų, kaltintojas pasakojimo formą naudoja dažniau nei gynėjas.

Nurodymų supratimas

Vėliau prisiekusieji privalo išklausyti teisėjo informaciją apie nuosprendžių kategorijas. Kad tie nurodymai būtų veiksmingi, prisiekusieji turi juos suprasti. Daugelis tyrimų parodė, kad jie jų nesupranta dėl teisėjų vartojamo profesinio žargono. Priklausomai nuo bylos rūšies, prisiekusiesiems gali būti pasakyta, kad standartinis įrodymas yra „įkalčių persvara", „akivaizdūs ir įtikinami įkalčiai" arba „įkalčiai, nekeliantys pagrįstų abejonių". Tokias frazes teisinė bendruomenė gali suprasti vienaip, o prisiekusieji – visai kitaip (Kagehiro, 1990).

Teisėjas taip pat gali priminti prisiekusiesiems, kad nedarytų skubotų išvadų, kai svarsto kiekvieną naują parodymų faktą. Tačiau ir studentų, ir tariamų prisiekusiųjų, parinktų iš tikrų perspektyvių prisiekusiųjų sąrašų, tyrimai rodo, jog užkaitus kraujui žmonės veikia skubotai, ir tai daro įtaką naujos informacijos interpretavimui (Carlson ir Russo, 2001).

O. J. Simpsono advokatas Alanas Dershowitzas įrodinėjo žiniasklaidai, jog tik 1 iš 1000 vyrų, smurtaujančių prieš savo žmonas, vėliau jas nužudo. Kritikai atsakė, jog nusikaltimo tikimybė būna kur kas didesnė, jei a) anksčiau jis smurtavo, ir b) jo žmona buvo nužudyta. Remdamasis turimais duomenimis Jonas Merzas ir Jonathanas Caulkinsas (1995) apskaičiavo, jog ši tikimybė yra 0,81.

Stephenas Adleris (1994), susipažinęs su bylomis ir pasikalbėjęs su prisiekusiaisiais, pastebėjo, kad „dėl įvairiausių priežasčių daugybė nuoširdžių, rimtų žmonių nepastebi svarbiausių dalykų, gilinasi į neturinčius ryšio su byla klausimus, pasiduoda šališkumui, neįžvelgia pigiausio apeliavimo į simpatiją ar neapykantą ir sužlugdo reikalą".

Imeldos Marcos, kuri buvo kaltinama, kad iš Filipinų Respublikos šimtus milijonų dolerių pervedė į asmenines sąskaitas Amerikos bankuose, byloje advokatai pašalino visus, kurie žinojo, kokią vietą ji užėmė savo vyro sukurtoje šalies diktatūroje. Patekę į prisiekusiųjų suolą žmonės, kurie nebuvo pajėgūs suvokti sudėtingų finansinių sandorių, simpatizavo buvusiai grožio karalienei poniai Marcos, kuri, juodai apsirengusi, gniaužė saujoje rožančių ir šluostėsi ašaras (Adler, 1994).

Statistinės informacijos supratimas

O. J. Simpsono buvusios žmonos ir jo draugo nužudymų vietose paimto kraujo tyrimai parodė, kad kraujo baltymų sudėtis sutampa su Simpsono, o ne su aukos kraujo baltymų sudėtimi. Sužinoję, kad tik 1 iš 200 žmonių turi tokią kraujo grupę, kai kas spėjo, jog tikimybė, kad būtent Simpsonas yra nusikaltėlis, siekia 99,5 procento. Tačiau 1 iš 200 reiškia, kad nusikaltėliu galėjo būti bet kuris iš mažiausiai 40 000 žmonių, gyvenančių Los Andželo srityje, – pastebėjo gynėjas. Dėl šių argumentų trys iš penkių asmenų neatsižvelgia į kraujo tyrimus, teigia Williamas Thompsonas ir Edwardas Schumannas (1987). Iš tiesų ir kaltintojas, ir gynėjas klydo. Įkalčiai svarbūs, nes keletą iš 40 000 žmonių galima pagrįstai laikyti įtariamaisiais. Tačiau argumentuojant 99,5 procento tikimybe, nekreipta dėmesio į tai, kad įtariamasis buvo apkaltintas iš dalies dėl to, kad jo kraujo grupė atitiko mėginius.

Kai tikslesni DNR tyrimai parodė, kad Simpsono kraujas sutampa su rastuoju, kaltintojas tvirtino, jog tokio sutapimo tikimybė yra 1 iš 170 milijonų, tuo tarpu gynyba įrodė, kad ekspertai nesutaria dėl DNR tyrimų patikimumo. Labiau tikėtina, kad kaltinamieji, kurių kaltinimas paremtas DNR tyrimais, bus pripažinti nekaltais, jei jie gyvena dideliame mieste, kuriame dar kieno nors DNR duomenys gali sutapti (Koehler ir Maachi, 2004)

Tačiau Gary Wellsas (1992), taip pat Keithas Niedermeieris ir jo bendradarbiai (1999) teigia, kad net jei žmonės (tarp jų ir prityrę teisėjai) suvokia statistinę tikimybę, jie gali likti neįtikinti. Kai pasakoma, kad 80 procentų bendrovės „Žydrieji autobusai" ir tik 20 procentų bendrovės „Pilkieji autobusai" autobusų padangų protektorių sutampa su autobuso, partrenkusio šunį, ratų atspaudais, retas mano, kad kalti yra „Žydrieji autobusai". Pliki skaičiai leidžia modeliuoti įtikinamą alternatyvų scenarijų – kad įvykį sukėlė vienas iš 20 procentų „Pilkųjų" autobusų. Jei pasakoma, kad liudininkas atpažino žydrąjį autobusą, žmonės dažniausiai nuspręs, kad „Žydrųjų autobusų" bendrovė yra kalta, net jei bus įrodyta, jog tokie atpažinimai pasitvirtina tik 80 procentų. Pirmuoju atveju tikėtinas alternatyvus scenarijus psichologiš-

kai atskiria pasakymus, jog yra 80 procentų tikimybė, kad kažkas yra teisinga, ir kad parodymų teisingumo tikimybė siekia 80 procentų.

Atrodo, jog skaičius privalu papildyti įtikinamu pasakojimu. Toronte viena moteris, rašo Wellsas, siekusi gauti finansinę paramą vaikui iš tariamo tėvo, pralaimėjo bylą, nors kraujo tyrimas 99,8 procento patvirtino, kad jos nurodytas vyras yra vaiko tėvas. Moteris pralaimėjo todėl, kad vyras įtikinamai paneigė įtarimus.

Kaip pasiekti didesnio prisiekusiųjų supratingumo

Pirmasis etapas siekiant teisingesnių nuosprendžių yra prisiekusiųjų klaidingo mąstymo, aiškinantis teisėjų nurodymus ir statistinę informaciją, mechanizmo suvokimas. Antras etapas – galimybių prisiekusiesiems naudotis teismo posėdžių stenogramomis sudarymas, užuot vertus juos įsiminti sudėtingą teismo proceso informaciją (Bourgeois ir kiti, 1993). Trečias etapas – aiškesnių ir veiksmingesnių informacijos pateikimo būdų kūrimas ir panaudojimas (šį uždavinį šiuo metu sprendžia keletas socialinių psichologų). Pavyzdžiui, kai teisėjas tiksliai nurodo, kokio tikslumo (tarkime, 51, 71 ar 91 procento) įrodymai yra reikalingi, prisiekusiesiems nekyla jokių neaiškumų ir jie atitinkamai reaguoja (Kagehiro, 1990).

Žinoma, reikia rasti paprastesnį būdą pasakyti prisiekusiesiems neskirti mirties bausmės už nužudymą, jei yra pateisinamų aplinkybių, nei toks, koks įrašytas mirties bausmės akte Ilinojaus valstijoje: „Jei jūs, išnagrinėję visus parodymus, vieningai neigiate, kad yra švelninančių aplinkybių ir nereikėtų skirti mirties bausmės, privalėtumėte pasirašyti verdiktą, reikalaujantį, kad teismas skirtų kitokią nei mirties bausmę“ (Diamond, 1993). Kai prisiekusiesiems nurodymai pateikiami suprantamai ir aiškiai, jie mažiau pasiduoda teisėjo šališkumui (Halverson ir kiti, 1997).

Phoebe Ellsworthas ir Robertas Mauro (1998) šitaip apibendrina niūrias prisiekusiuosius tiriančių mokslininkų išvadas: „Teisiniai nurodymai dažniausiai yra suformuluojami taip, kad net ir stropiausiai bandant juos suprasti, apima neviltis... Kalba yra profesinė ir... nė kiek nebandoma nei įvertinti prisiekusiųjų klaidingos išankstinės nuomonės apie įstatymą, nei suteikti naudingo teisinio švietimo.“

Prisiekusiųjų atranka

Ar advokatai, žinodami apie asmeninius prisiekusiųjų skirtumus, gali taikydami atranką pasirinkti tuos, kurie būtų jiems lojalūs? Įvairūs pasakojimai patvirtina, kad kartais tai įmanoma padaryti. Vienas Amerikos advokatų asociacijos prezidentas drąsiai pareiškė: „Advokatai puikiai jaučia žmogaus elgsenos niuansus, ir tai jiems padeda pastebėti menkiausius šališkumo ar negebėjimo tinkamai spręsti požymius“ (Bigam, 1977).

„Saugokitės liuteronų, ypač skandinavų; jie beveik visada apkaltina.“

Clarence Darrow,
***How to Pick a Jury*, 1936**
(„Kaip pasirinkti prisiekusiuosius“)

Žinodami, kad vertinant kitus galima klysti, socialiniai psichologai abejoja, ar prisiekusiųjų atrankose advokatai vadovaujasi socialiniais Geigerio

skaitikliais. Kasmet maždaug 6000-iuose Amerikos teismų bylų konsultantai – kai kurie jų yra socialinių mokslų atstovai ir priklauso Amerikos teismo proceso konsultantų draugijai – padeda advokatams parinkti prisiekusiuosius ir sukurti strategiją (Gavzer, 1997; Miller, 2001). Keliuose plačiai pagarsėjusiuose teismo procesuose buvo panaudota „mokslinė prisiekusiųjų atranka", siekiant padėti advokatams atskirti tuos, kurie galėtų pasiduoti antipatijai. Žinomas teismo procesas, susijęs su buvusiais prezidento Nixono kabineto nariais konservatoriais Johnu Mitchellu ir Maurice Stansu. Apklausa parodė, kad gynėjo požiūriu blogiausias prisiekusysis būtų „liberalas, žydas, demokratas, prenumeruojantis *New York Times* arba *Post*, klausantis Walterio Cronkite, besidomintis politika ir gerai informuotas apie Votergeito skandalą" (Zeisel ir Diamond, 1976). Iš pirmų devynių bylų gynyba, pasikliaudama „moksliniais" atrankos metodais, laimėjo septynias (Hans ir Vidmar, 1981; Wrightsman, 1978). (Tačiau negalime žinoti, kiek iš šių devynių bylų gynyba būtų laimėjusi ir netaikydama mokslinės prisiekusiųjų atrankos.)

Dabar daugelis advokatų naudojasi moksliniais prisiekusiųjų atrankos metodais, siekdami pašalinti tuos, kurie yra neobjektyvūs klientų atžvilgiu, ir dauguma tvirtina esą patenkinti rezultatais (Gayoso ir kiti, 1991; Moran ir kiti, 1994). Dauguma prisiekusiųjų, teisėjui paprašius „pakelti ranką, jei apie šią bylą esate skaitę ką nors, kas galėtų nuteikti šališkai", nepripažįsta turį susidarę išankstinę nuomonę. Norint tai išsiaiškinti, reikėtų klausinėti detaliau. Pavyzdžiui, teisėjui leidus advokatui patikrinti potencialių prisiekusiųjų požiūrį į narkotikus, pastarasis gali nuspėti, kokį sprendimą prisiekusieji priims prekybos narkotikais byloje (Moran ir kiti, 1990). Panašiai žmonės, pripažįstantys, jog jie „nelabai pasitiki psichiatrų parodymais", sunkiau sutiks, kad psichikos sutrikimas galėtų būti lengvinanti aplinkybė (Cutler ir kiti, 1992).

Žmonės skirtingai vertina konkrečius bylos aspektus. Rasiniai prietarai yra svarbūs bylose, kuriose gali iškilti rasinių problemų; atrodo, jog lytis turi reikšmės tik seksualinės prievartos ir smurto prieš moteris bylose; tikėjimas asmenine, o ne grupine atsakomybe yra susijęs su privačių asmenų bylomis dėl bendrovių padarytos žalos atlyginimo (Ellsworth ir Mauro, 1998).

Nepaisant susižavėjimo moksline prisiekusiųjų atranka ir nuogąstavimų dėl galimų etinių problemų, eksperimentai rodo, kad pažiūros ir asmeninės savybės ne visada leidžia prognozuoti būsimą nuosprendį. Nėra „jokių magiškų klausimų, kuriuos reikėtų užduoti potencialiems prisiekusiesiems, nei garantijų, kad konkreti apklausa atskleis svarbiausias nuostatų ir elgsenos, asmenybės ir elgsenos sąsajas", perspėja Stevenas Penrodas ir Brianas Cutleris (1987). Michaelas Saksas ir Reidas Hastie (1978) jiems pritaria: „Moksliniai tyrimai patvirtina, kad įkalčiai yra kur kas galingesnis prisiekusiųjų nuosprendžio veiksnys nei prisiekusiųjų asmeninės savybės" (p. 68). „Iš tiesų, būna bylų, kai prisiekusiųjų atrankos konsultantai gali reikšmingai pakreipti bylos eigą, tačiau tokie atvejai yra negausūs ir reti", – priduria Neilas Kresselas ir Dorit Kressel (2002). Viešas prisiekusiųjų pasižadėjimas teismo sa-

O. J. Simpsono advokatai teisme taip pat naudojosi prisiekusiųjų atrankos konsultanto paslaugomis – ir laimėjo (Lafferty, 1994). Paskelbę išteisinamąjį nuosprendį ir susitikę su spaudos atstovais advokatai nedelsdami padėkojo konsultantui.

lėje siekti teisingumo ir teisėjo nurodymai „elgtis teisingai“ daugumą prisiekusiųjų veikia įpareigojančiai.

Atliekant eksperimentus buvo pastebėta, kad prisiekusiųjų asmenybė ir nuostatos yra svarbūs esant dviprasmiškiems parodymams. Be to, pastebi Gary Moranas ir jo bendradarbiai, ar jūs nenorėtumėte mokslininkų pagalbos gyvybiškai svarbioje byloje, jei mokslinė prisiekusiųjų atranka būtų bent kiek pranašesnė už advokato nuojautą apie prisiekusiojo polinkius?

Tačiau svarbiausios yra situacijų variacijos, ypač kalbant apie parodymus. Saksas ir Hastie daro išvadą, jog „kalbant apie žmonių apskritai, o ne vien prisiekusiųjų, elgseną, svarbu yra tai, kad nepaisant kiekvieno mūsų unikalumo, esamus skirtumus stipriai gožia panašumai. Be to, įvairovė aplinkybių, su kuriomis galime susidurti, yra kur kas didesnė nei įvairovė žmonių, kurie su jomis susiduria“ (p. 69). Taigi prisiekusiųjų asmeninės savybės ir nuostatos turi reikšmės, tačiau dar svarbesnis yra situacijos teisme (ypač įrodymų) svarumas.

„Mirties bausmės“ prisiekusieji

Prisiekusysis gali nulemti *neaiškios* bylos baigtį. Mirties bausmei neprieštaraujantys ir todėl tinkantys būti prisiekusiaisiais bylose, kuriose yra mirties bausmės nuosprendžio tikimybė, dažnai labiau pritaria kaltintojui nei kaltinamojo konstitucinėms teisėms ir mano, kad teismai dažnai pataikauja nusikaltėliams (Bersoff, 1987). Paprasčiau sakant, tiems, kurie pritaria mirties bausmei, labiau rūpi nusikalstamumo pažabojimas ir mažiau – teismo proceso teisingumas. Kai teismas atmeta potencialius prisiekusiuosius, kurie dvejoja dėl mirties bausmės – ko nusprendė nedaryti kaltintojai O. J. Simpsono byloje, – jis suformuoja prisiekusiųjų žiuri, kuri būna labiau linkusi balsuoti už tai, jog įtariamasis yra kaltas.

Socialinių mokslų atstovai yra „visiškai vieningi ... dėl šališkumo poveikio skiriant mirties bausmę“, – rašo Craigas Haney (1993). Mokslinių tyrimų duomenys yra „vieningi“, – rašo Phoebe Ellsworthas (1985, p. 46): „Bylose, kuriose galima didžiausia bausmė, kaltinamiesiems tenka susidurti su papildoma kliūtimi, kurią sukuria prisiekusieji, manantys, kad teisiamasis yra kaltas“. Be to, lengvai apkaltinantiems prisiekusiesiems dažnai būdingas autoritariškumas – griežtumas, polinkis bausti, švelninančių aplinkybių ignoravimas ir panieka žemesnės padėties žmonėms (Gerbasi ir kiti, 1977; Luginbuhl ir Middendorf, 1988; Moran ir Comfort, 1982, 1986; Werner ir kiti, 1982).

Kadangi teisinė sistema veikia remdamasi tradicijomis ir precedentais, panašaus pobūdžio moksliniai duomenys tik iš lėto keičia teisinę praktiką. 1986 metais JAV Aukščiausiasis Teismas balsų dauguma atmetė žemesnio teismo sprendimą, kad „mirties bausmės“ prisiekusieji iš tiesų yra šališka imtis. Ellsworthas (1989) mano, kad šiuo atveju Aukščiausiasis Teismas neatsižvelgė į įtikinamus ir nuoseklius įrodymus iš dalies todėl, „kad aukščiausiai bausmei pritaria ideologiškai“ ir dėl sumaišties, kuri kiltų, jei reikėtų iš naujo

„Prisiekusysis, kurio netrikdo galimybė pasiųsti žmogų myriop... taip pat lengvai nekreips dėmesio į teisiamojo nekaltumo prezumpciją, sutiks su kaltintojo pateiktais faktais ir pateiks sprendimą: „kaltas“.
Byla „Witherspoonas prieš Ilinojaus valstiją“, 1968

peržiūrėti tūkstančių mirties bausmės įvykdymo laukiančių nuteistųjų nuosprendžius. Jei Aukščiausiasis Teismas kada nors panorėtų priimti tokį sprendimą, tektų suformuoti prisiekusiųjų grupes: kurių a) viena spręstų, ar įtariamas žmogžudyste, už kurią gali būti skiriama mirties bausmė, yra kaltas, ir b) antroji surinktų papildomus parodymus apie žmogžudystę paskatinusius veiksnius ir nuspręstų, ar skirti mirties, ar įkalinimo bausmę.

Tačiau klausimas iš tiesų yra gilesnis: ar, remiantis JAV Konstitucija, mirties bausmės nereikėtų uždrausti kaip „žiaurios ir neįprastos". Kanadoje, Australijoje, Naujojoje Zelandijoje, Vakarų Europoje ir didžiojoje Pietų Amerikos dalyje mirties bausmė yra panaikinta. Šiose šalyse, kaip ir Jungtinėse Valstijose, viešoji nuomonė palaiko įsigalėjusią praktiką (Costanzo, 1997). Tačiau atrodo, kad Amerikoje pasisakančių už mirties bausmės reikalingumą skaičius mažėja. 1994 metais už mirties bausmę pasisakė 80 procentų JAV gyventojų, o 2005 metais – jau tik 64 procentai (Carroll, 2004; Moore, 2006).

JAV ilgai buvo svarstoma, ar teismai skiria bausmę sutartinai, ar jie ją taiko vadovaudamiesi rasiniu šališkumu, ir ar teisėtas žudymas stabdo neteisėtą žudymą. Socialinių mokslų atsakymai į šiuos klausimus yra aiškūs, pastebi socialiniai psichologai Markas Costanzo (1997), Craigas Haney ir Deana Logan (1994). Panagrinėkime nusikaltimų prevencijos klausimą. Tose valstijose, kuriose galioja mirties bausmė, žmogžudysčių skaičius nėra mažesnis. Žmogžudysčių skaičius nesumažėjo, kai valstijos įvedė mirties bausmę, ir jis neišaugo, kai valstijos šią bausmę panaikino. Apimti aistros, žmonės negalvoja, kokios bus nusikaltimo pasekmės (pavyzdžiui, galimas prevencinis veiksnys – kalėjimas iki gyvos galvos be galimybės būti paleistam už užstatą). Be to, mirties bausmė taikoma nenuosekliai (Teksaso valstijoje 40 kartų dažniau nei Niujorko valstijoje). Ir ji dažniau paskiriama neturtingiems kaltinamiesiems, kuriems paprastai kliūva silpni advokatai (*Economist*, 2000).

Vidutinis žmogžudysčių skaičius, tenkantis 100 000 gyventojų
- Jungtinėse Valstijose: 9
- valstijose, kuriose galioja mirties bausmė: 9,3

Šaltinis: *Scientific American*, 2001 m. vasario mėn.

Apstulbę socialinių mokslų atstovai klausia, kokia logika, nekalbant apie humanizmą, įsikibus laikytis išpuoselėtų prielaidų bei intuityvių spėjimų, jei mokslas neginčijamai jiems prieštarauja? Kodėl nepatikrinus mūsų kultūrinių idėjų? Jei jos pasitvirtintų, juo joms geriau. Jei subyrėtų atsimušusios į prieštaraujančių įrodymų sieną, juo joms blogiau. Tai yra kritinio mąstymo idealai, palaikantys ir psichologijos mokslą, ir pilietinę demokratiją.

APIBENDRINIMAS
Kas daro įtaką prisiekusiajam?

- Socialinius psichologus domina ne tik liudininkų, teisėjų, prisiekusiųjų sąveikos, tačiau ir tai, kas vyksta tarp prisiekusiųjų ir paskiro prisiekusiojo viduje. Didelį susirūpinimą kelia prisiekusiųjų gebėjimas suprasti įrodymus, ypač jei jie papildomi statistinės tikimybės, kad asmuo galėjo įvykdyti nusikaltimą, nagrinėjimu.
- Advokatai teismuose dažnai kreipiasi į prisiekusiųjų konsultantus, kad šie padėtų atrinkti palankiausiai kaltinamojo atžvilgiu nusiteikusius prisiekusiuosius. Pavyzdžiui, netinkamu prisiekusiuoju gali būti pripažintas asmuo, kuris iki teismo iš žiniasklaidos žinojo apie nusikaltimą.

- Bylose, kuriose kaltinamajam gali būti skiriama mirties bausmė, gali būti diskvalifikuotas bet kuris būsimas prisiekusysis, jei jis iš principo nepritaria mirties bausmei. Socialiniai psichologai prieštarauja, kad tokia praktika iš esmės yra šališka, tačiau Aukščiausiasis Teismas mano kitaip.

Kokią įtaką prisiekusiesiems daro grupė?

Nuo kokių veiksnių priklauso prisiekusiųjų išankstinių nuomonių susiliejimas į bendrą sprendimą?

Įsivaizduokite, kad prisiekusieji tik ką išklausė bylą ir išėjo į prisiekusiųjų kambarį pasitarti. Harry Kalvenas ir Hansas Zeiselas (1966) teigia, kad yra tikimybė, jog maždaug du iš trijų prisiekusiųjų *ne iš karto sutars* dėl bendro sprendimo. Tačiau po diskusijų 95 procentai prisiekusiųjų išeina iš posėdžių kambario pasiekę konsensą. Akivaizdu, jog čia reiškiasi grupės įtaka.

Jungtinėse Valstijose 300 000 kartų per metus mažos atrinktos iš trijų milijonų žmonių prisiekusiųjų grupės susirenka, kad priimtų bendrą sprendimą (Kagehiro, 1990). Ar jiems ir prisiekusiesiems bet kurioje kitoje pasaulio šalyje daro poveikį socialinė įtaka, formuojanti kitas sprendimus priimančias grupes – mažumos ir daugumos įtaka, grupės poliarizacija, grupinis mąstymas? Pradėkime nuo paprasto klausimo: ar galėtume prognozuoti prisiekusiųjų verdiktą, jei žinotume jų pradinius požiūrius?

Įstatymas neleidžia stebėti prisiekusiųjų darbo proceso, tad mokslininkai jį imituoja, pavesdami tariamiems prisiekusiesiems išnagrinėti ir apsvarstyti bylą taip, kaip tai darytų prisiekusiųjų teismas. Ilinojaus universitete Jamesas Davisas, Robertas Holtas, Norbertas Kerras ir Garoldas Stasseris tyrė įvairias grupinių sprendimų, tarp jų ir tariamų prisiekusiųjų, prognozių matematines schemas (Davis ir kiti, 1975, 1977, 1989; Kerr ir kiti, 1976). Ar koks nors matematinis pradinių sprendimų derinys leidžia prognozuoti galutinį grupinį sprendimą? Davisas ir jo bendradarbiai pastebėjo, kad geriausios prognostinės schemos skiriasi atsižvelgiant į bylos pobūdį. Tačiau keliuose eksperimentuose geriausiai pasitvirtino „dviejų trečdalių daugumos" schema: dažniausiai grupė pritardavo tam verdiktui, kurį iš pat pradžių palaikė bent du trečdaliai prisiekusiųjų. Jei nepavyksta pasiekti tokio daugumos sutarimo, tikėtina, kad prisiekusiesiems nepavyks paskelbti nuosprendžio.

Panašiai Kalveno ir Zeiselo atliktuose prisiekusiųjų tyrimuose 9-iems iš 10-ies sprendimų dauguma būdavo pritarusi pirmojo balsavimo metu. Nors galime fantazuoti, kad kada nors drąsūs prisiekusieji pajėgs nusverti daugumos nuomonę, šitaip atsitinka retai.

Mažumos įtaka

Retai, tačiau kartais nugali mažumos nuomonė. Tipiška 12 žmonių prisiekusiųjų žiuri yra panaši į mažą akademinę grupę: trys tyliausieji kalba mažai, o trys aktyviausieji užima daugiau nei pusę laiko (Hastie ir kiti, 1983). Mitchello ir Stanso byloje keturi prisiekusieji, kurie pasisakė už išteisinimą, buvo

atkaklūs, daug kalbėjo ir galiausiai pasiekė savo. Iš mažumos įtakos tyrimų žinome, jog mažumą sudarantys prisiekusieji įtaigiausi būna elgdamiesi nuosekliai, atkakliai ir pasitikinčiai. Ir ypač tada, kai gali patraukti ką nors iš daugumos į savo pusę (Gordijn ir kiti, 2002; Kerr, 1981).

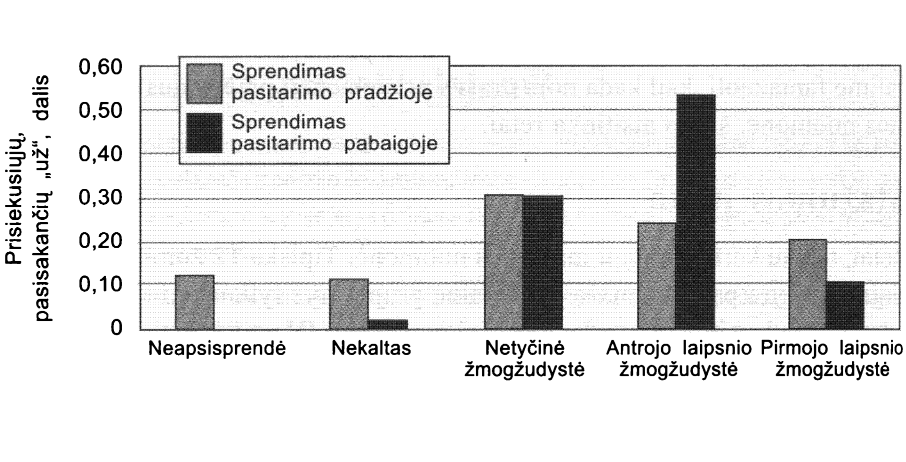
Grupės poliarizacija

Prisiekusieji ir kitais būdais gali pakeisti kitų asmenų nuomonę. Atliekant eksperimentus svarstymai dažnai sustiprindavo pradinį požiūrį. Pavyzdžiui, Robertas Bray ir Audrey Noble (1978) supažindino Kentukio universiteto studentus su 30 minučių trukmės žmogžudystės bylos garso įrašu. Vėliau, darydami prielaidą, kad teisiamąjį pripažino kaltu, jie pasiūlė įkalinimo bausmę. Labai autoritariškai nusiteikusių studentų grupės iš pradžių siūlė griežtas bausmes (56 įkalinimo metus), o po svarstymo – dar griežtesnes (68 metus). Neautoritariškos grupės iš pradžių buvo atlaidesnės (siūlė 38 metus), o po svarstymo tapo dar atlaidesnės (siūlė 29 metus).

Kad prisiekusiųjų grupėje gali įvykti poliarizacija, patvirtina ambicingas Reido Hastie, Steveno Penrodo ir Nancy Pennington (1983) atliktas tyrimas. Masačiusetso valstijoje jie subūrė 69-ias dvylikos prisiekusiųjų grupes. Kiekvienai jų buvo pademonstruota realiai vykusi žmogžudystės byla, kur įvairius vaidmenis atliko patyręs teisėjas ir advokatai. Tada tyrimo dalyviai galėjo neribotą laiką aptarti bylą posėdžių kambaryje. Kaip pavaizduota 15.6 paveiksle, įkalčiai buvo inkriminuojantys: keturi iš penkių prisiekusiųjų prieš svarstymą balsavo, kad teisiamasis yra kaltas, tačiau nebuvo įsitikinę, ar tai tyčinė žmogžudystė. Po svarstymo beveik visi sutiko, jog teisiamasis yra kaltas, ir dauguma palaikė griežtesnį kaltinimą – kaltinimą antrojo laipsnio žmogžudyste. Svarstant jų pradinė nuomonė sustiprėjo.

Atlaidumas

Daugelis eksperimentų išryškino, kas dar veikia bylos eigą: abejojantys prisiekusieji tampa atlaidesni, ypač jei įkalčiai nėra labai rimti (MacCoun ir Kerr, 1988). Tai patvirtina teiginį, kad „laimi du trečdaliai“, nes jei dauguma iš



15.6 PAVEIKSLAS
Prisiekusiųjų grupės poliarizacija

Žmogžudystės bylos eksperimente 828 Masačiusetso valstijos prisiekusieji pareiškė savo pradinius sprendimus, po to 3–5 dienas analizavo bylą. Aptarimas sustiprino pradžioje turėtą nuomonę, kad įtariamasis yra kaltas.

Šaltinis: iš Hastie ir kiti, 1983.

mokslinių tyrimų išvada

Grupės poliarizacija natūralioje teismo aplinkoje

Imituojamose prisiekusiųjų žiuri svarstymas dažnai sustiprina asmeninius prisiekusiųjų įsitikinimus. Ar tokia grupės poliarizacija vyksta ir tikrame teisme? Cassas Sunsteinas, Davidas Schkade ir Lisa Ellman (2004) pademonstravo, kaip mokslininkai, tyrinėjantys socialinės psichologijos reiškinius, gali semtis duomenų iš natūralios aplinkos. Jie rėmėsi 14 874 teisėjų balsavimais 4958-iose Jungtinių Valstijų trijų teisėjų komisijos išvažiuojamosiose teismo sesijose. (Šio apeliacinio teismo posėdžiuose beveik visada dalyvauja trijų teisėjų komisija.)

Bihevioristinių pažiūrų teisės profesorius Sunsteinas su bendradarbiais iš pradžių kėlė klausimą, ar teisėjų sprendimai atspindi juos paskyrusio prezidento – respublikono arba demokrato – ideologiją. Iš tikrųjų, spręsdami ideologinės pakraipos bylas dėl pritariamųjų veiksmų, aplinkos apsaugos, politikos kampanijų finansavimo, abortų, demokratų paskirti teisėjai dažniau negu respublikonų paskirti teisėjai buvo linkę pritarti liberalesniam nuosprendžiui. Nieko stebėtina. Šito ir siekia prezidentai bei jų partijos nariai, iškeldami Kongrese savo bendraminčių teisėjų kandidatūras.

Ar tokios tendencijos sustiprės, jei trijų teisėjų komisiją sudarys vienos partijos paskirti teisėjai? Ar trys respublikonų paskirti teisėjai bus konservatyvesni už vieną? Ar trys demokratų paskirti teisėjai bus liberalesni už vieną? O gal teisėjai priims sprendimus, nepasiduodami savo kolegų komisijoje įtakai? 15.2 lentelėje matome tyrimų rezultatus.

Atkreipkite dėmesį: jei komisiją sudaro vienos partijos paskirti teisėjai, priimdami sprendimą jie labiau pasiduoda savo partijos ideologijai. Sunsteino komanda teigia, kad trijų bendraminčių poliarizacija „pastebima daugelyje teisės sričių, tarp jų – bylose dėl pritariamųjų veiksmų, politinių kampanijų finansavimo, lytinės diskriminacios, seksualinio priekabiavimo, korporacijos paslapčių atskleidimo, neįgaliųjų diskriminacijos, rasinės diskriminacijos, aplinkosaugos reikalavimų“. (Šio reiškinio mokslininkai nepastebėjo bylose dėl abortų ir skiriant mirties bausmę. Čia teisėjai balsavo pagal savo įsitikinimus.)

Sunsteinas su bendradarbiais siūlo pavyzdį: jei visi trys teisėjai „mano, kad pritariamųjų veiksmų programa prieštarauja konstitucijai, ir nė vienas teisėjas negali jiems paprieštarauti, pasitarimų kambaryje po pasikeitimo nuomonėmis bus priimtas sprendimas, kad ji tikrai prieštarauja konstitucijai“. Taip pasireiškia grupės poliarizacija, kuri yra „vienas įspūdingiausių šiuolaikinių socialinių mokslų atradimų: bendraminčių grupė turi polinkį į kraštutinumus“.

15.2 LENTELĖ. „Liberalių“ individualių teisėjų ir trijų teisėjų komisijų balsavimo proporcija

	Individualių teisėjų balsavimas		Individualių teisėjų balsavimas pagal komisijos sudėtį			
	Partija*					
Bylų pavyzdžiai	**R**	**D**	**RRR**	**RRD**	**RDD**	**DDD**
Politinių kampanijų finansavimas	0,28	0,46	0,23	0,30	0,35	0,80
Pritariamieji veiksmai	0,48	0,74	0,37	0,50	0,83	0,85
Aplinkos apsauga	0,46	0,64	0,27	0,55	0,62	0,72
Seksualinė diskriminacija	0,35	0,51	0,31	0,38	0,49	0,75
13 bylų vidurkis	**0,38**	**0,51**	**0,34**	**0,39**	**0,50**	**0,61**

* R – respublikonų paskirtas teisėjas, D – demokratų paskirtas teisėjas.

„Tegul geriau dešimt kaltų žmonių išvengia bausmės nei nukenčia vienas nekaltas."
William Blackstone, 1769

pradžių pasisako už *išteisinimą*, dažniausiai ir sprendimą tokį priima (Stasser ir kiti, 1981). Be to, už išteisinimą pasisakanti mažuma turi daugiau galimybių įtikinti kitus nei mažuma, pasisakanti už apkaltinimą (Tindale ir kiti, 1990).

Čia ir vėl tyrimai su prisiekusiaisiais patvirtina laboratorinių tyrimų rezultatus. Kalvenas ir Zeiselas (1966) rašo, kad tais atvejais, kai dauguma pralaimi, ji dažniausiai pritaria siūlymui išteisinti (plg. Mitchello ir Stanso bylą). Teisėjas nesutinka su prisiekusiųjų sprendimu dažniausiai dėl to, kad prisiekusieji išteisina, o teisėjas norėtų skirti bausmę.

Ar atlaidumo didėjimą būtų galima aiškinti „informacijos poveikiu" (kurį daro įtaigūs argumentai)? Principai „nekaltas, kol neįrodyta kaltė" ir „įrodymų patikimumas" įrodymo naštą perkelia ant kaltintojų pečių. Galbūt dėl to įtariamojo nekaltumą patvirtinantys parodymai veikia įtaigiau. O gal „normatyvinė įtaka" teisingais besijaučiančius prisiekusiuosius skatina elgtis atlaidžiau, ypač jei kiti prisiekusieji yra suinteresuoti apginti potencialiai nekaltą teisiamąjį.

Ar dvylika galvų geriau nei viena?

8 skyriuje matėme, kad tada, kai reikia spręsti logines užduotis, reikalaujančias objektyvaus atsakymo, grupiniai sprendimai dažniausiai pranoksta individualius sprendimus. Ar tą patį galime pasakyti apie prisiekusiuosius? Aptardami bylą, prisiekusieji daro normatyvinį spaudimą, savo sprendimais siekdami pakeisti kitų prisiekusiųjų sprendimus. Tačiau jie taip pat dalijasi informacija, šitaip praplėsdami vienas kito žinias apie bylą. Tad ar informacinė įtaka teigiamai veikia kolektyvinį sprendimą?

Duomenys, nors negausūs, teikia vilčių. Grupė sukaupia daugiau informacijos apie teismo procesą nei pavieniai asmenys (Vollrath ir kiti, 1989). Bediskutuojant kartais dingsta šališkumas, išnyksta išankstinės nuomonės ir imama analizuoti įkalčius. Atrodo, jog dvylika galvų yra geriau nei viena.

Ar šešios galvos taip pat gerai kaip dvylika?

Puoselėjant britišką paveldą, Jungtinėse Valstijose ir Kanadoje prisiekusiųjų žiuri sudaro 12 asmenų, o jų uždavinys – sutarimo keliu priimti vieningą sprendimą. Tačiau keliose XX a. aštuntojo dešimtmečio pradžioje apeliacijai pateiktose bylose JAV Aukščiausiasis Teismas paskelbė, kad civilinėse ir kriminalinėse bylose, kuriose potencialiai neįmanoma mirties bausmė, teismams gali pakakti šešių prisiekusiųjų žiuri. Be to, Aukščiausiasis Teismas patvirtino valstijos teisę priimti ir nevieningus sprendimus, netgi paremdamas vieną tokį Luizianos valstijoje, priimtą devyniems prisiekusiesiems balsavus „už" ir trims – „prieš" (Tanke ir Tanke, 1979). Aukščiausiasis Teismas įrodė, kad nėra pagrindo manyti, jog mažesnės apimties prisiekusiųjų

žiuri arba turinčios leidimą skelbti nutarimą nepasiekus konsenso, išnagrinės bylą ar nuspręs blogiau nei tradicinės prisiekusiųjų žiuri.

Aukščiausiojo Teismo prielaidos sukėlė ir teisės mokslininkų, ir socialinių psichologų kritikos laviną (Saks, 1974, 1996). Tam tikra kritikos dalis paprasčiausiai rėmėsi statistika. Pavyzdžiui, jei 10 procentų visos bendruomenės sudaro juodaodžiai, tai tikimybė, kad tarp 12-os joje renkamų prisiekusiųjų bus bent vienas juodaodis, yra 72 procentai, bet tik 47 procentai, jei prisiekusiųjų žiuri sudaro 6 asmenys. Tad mažesnės apimties prisiekusiųjų žiuri blogiau atspindi bendruomenės įvairovę. Ir jeigu konkrečioje byloje vienas šeštadalis prisiekusiųjų iš pradžių pasisako už išteisinimą, tai 6 asmenų žiuri tai reikš tik vieną, o 12 asmenų žiuri – du balsus. Aukščiausiasis Teismas darė prielaidą, kad psichologiškai abi situacijos bus vienodos. Tačiau jei prisimenate, kas buvo kalbama apie konformistiškumą, vienam žmogui priešintis grupės spaudimui kur kas sunkiau nei dviem žmonėms. Vertinant psichologiniu požiūriu, prisiekusiųjų pasidalijimas santykiu 10 prieš 2 nėra ekvivalentiškas santykiui 5:1. Todėl nenuostabu, kad 12 prisiekusiųjų žiuri dvigubai dažniau nei 6 prisiekusiųjų žiuri nepavyksta priimti vieningo sprendimo (Ellsworth ir Mauro, 1998, Saks ir Marti, 1997).

Nepriėmusios vieningo sprendimo prisiekusiųjų žiuri retai kada kelia problemas. Iš 59 511 JAV federalinių kriminalinių bylų, svarstytų per pastaruosius 13 metų, tik 2,5 procentų baigėsi tuo, kad prisiekusieji nepriėmė vieningo sprendimo, ir šitaip baigėsi tik 0,6 procento iš 67 992 federalinių civilinių bylų (Saks, 1998).

Prisiekusiųjų žiuri tyrinėtojas Michaelas Saksas (1998) apibendrina: „Didesnėse prisiekusiųjų žiuri dažniau nei mažesnėse būna mažumų grupių atstovai, jos tiksliau prisimena teisme pateiktus parodymus, daugiau laiko skiria svarstymams, dažniau abejoja ir dažniau priima ‘teisingus’ verdiktus“.

Paskelbus kai kuriuos minėtus tyrimus, 1978 metais Aukščiausiasis Teismas atmetė Džordžijos valstijos 5 asmenų prisiekusiųjų žiuri (nors šioje valstijoje tebegalioja 6 asmenų žiuri). Paskelbdamas Aukščiausiojo Teismo sprendimą, teisėjas Harry Blackmunas rėmėsi ir logika, ir eksperimentų duomenimis, įrodinėdamas, jog 5 asmenų žiuri bus mažiau reprezentatyvios, ne tokios patikimos ir ne tokios objektyvios (Grofman, 1980). Ironiška, kad dauguma šių duomenų iš tiesų lygino 6 ir 12 asmenų žiuri, ir jais buvo paremti pasisakymai prieš šešių prisiekusiųjų žiuri. Tačiau viešai pareiškus nuomonę dėl šešių prisiekusiųjų žiuri ir ją apgynus, Aukščiausiojo Teismo nepavyko įtikinti, kad jiems galioja tie patys argumentai (Tanke ir Tanke, 1979).

„Mes atidžiai išnagrinėjome [socialinių mokslų tyrimų duomenis], nes jie, o ne tik teisinė nuojauta, pateikia duomenis, padedančius spręsti, ar vis mažesnės sudėties prisiekusiųjų žiuri pajėgs įgyvendinti Konstitucijos šeštojoje pataisoje apibrėžtus tikslus bei funkcijas.“

Teisėjas Harry Blackmunas, „Ballew prieš Džordžijos valstiją“, 1978

Iš laboratorijos į gyvenimą: imituojamos ir realios prisiekusiųjų žiuri

Galbūt skaitydami šį skyrių klausėte savęs to paties, ko klausė ir kai kurie kritikai (Tapp, 1980; Vidmar, 1979): ar nėra didžiulio skirtumo tarp universiteto studentų, aptarinėjančių hipotetinę bylą, ir prisiekusiųjų, sprendžiančių žmogaus likimą? Iš tiesų yra. Viena yra priimti tariamą nuosprendį turint minimalią informaciją ir visai kas kita – spręsti problemišką bylą ir analizuoti galimas rimtas pasekmes. Todėl Reidas Hastie, Martinas Kaplanas, Jamesas Davisas, Eugene Borgida ir kiti paprašė savo eksperimentų daly-

vių, kurie kartais būdavo parenkami iš prisiekusiųjų sąrašų, peržiūrėti bylų tyrimų imitacijas. Jos būdavo tokios tikroviškos, kad eksperimentų dalyviai netgi pamiršdavo, jog tai tik imitacija (Thompson ir kiti, 1981).

Studentų, atliekančių prisiekusiųjų vaidmenis, žiuri taip pat aktyviai įsitraukė į svarstymus. „Kai slapta pasiklausiau, apie ką kalba tariami prisiekusieji, – prisimena Norbertas Kerras (1999), – susižavėjau jų įžvalgiais argumentais, jų stulbinamais prisiminimais bei šių prisiminimų iškraipymais, prietarais, bandymais įtikinti arba priversti ir drąsa vienam stoti prieš visą grupę. Čia išvydau daugybę psichologinių situacijų, kurias tyrinėjau! Nors studentai suprato, kad tai tik teismo proceso imitavimas, jie iš tiesų stengėsi rasti teisingą sprendimą."

JAV Aukščiausiasis Teismas (1986) diskutavo apie prisiekusiųjų žiuri tyrimų naudą, priimdamas sprendimą dėl mirties bausmei pritariančių prisiekusiųjų atrinkimo svarstyti bylas, kuriose gali būti skiriama aukščiausia bausmė. Kaltinamieji turi konstitucinę „teisę į teisingą teismo procesą ir nešališką prisiekusiųjų žiuri". Nesutinkantys su tokiu atrankos sprendimu teisėjai įrodinėjo, kad ši konstitucinė teisė pažeidžiama, kai parenkami tik tie prisiekusieji, kurie pritaria mirties bausmei. Šie teisėjai argumentavo „mokslininkų, tyrusių įvairias situacijas ir taikiusių įvairias metodikas, gautų rezultatų vieningumu". Tačiau dauguma teisėjų išreiškė „rimtas abejones dėl šių tyrimų vertės prognozuojant prisiekusiųjų elgseną". Nepritariantys teisėjai į tai atsakė, kad teismai neleidžia prisiekusiesiems dalyvauti eksperimentuose, todėl kaltinamiesiems, kuriems gresia mirties bausmė, neturėtų būti uždrausta kreiptis į vienintelį galimą jų išteisinimo šaltinį".

Mokslininkai taip pat gina imitacinius tyrimus, atkreipdami dėmesį, kad tai yra praktiškas, nebrangus būdas kontroliuojamomis sąlygomis tirti svarbius klausimus (Dillehay ir Nietzel, 1980; Kerr ir Bray, 2005). Kai mokslininkai pradėjo vykdyti tikroviškesnius eksperimentus, laboratoriniai duomenys dažnai pasitvirtindavo. Niekas neteigia, kad supaprastinta eksperimentinės prisiekusiųjų žiuri veikla atspindi tai, kas vyksta teismo salėje. Eksperimentai tik padeda formuluoti teorijas, padedančias suprasti sudėtingą pasaulį.

Gerai pagalvojus, prisiekusiųjų veiklos imitacijos nė kiek nesiskiria nuo kitų socialinės psichologijos eksperimentų, kurie visi yra supaprastinti sudėtingos tikrovės variantai. Šioje tikrovės imitacijoje vienu metu leisdamas veikti tik vienam ar dviem veiksniams, eksperimentuotojas išsiaiškina, kaip mus veikia atitinkamų aspektų pokyčiai. O tai ir yra socialinės psichologijos eksperimentinio metodo esmė.

APIBENDRINIMAS
Kokią įtaką prisiekusiesiems daro grupė?

- Prisiekusiųjų žiuri yra grupė, veikiama tų pačių dalykų kaip ir kitos socialinės grupės. Pavyzdžiui, iškalbingiausi prisiekusieji kalba daugiausiai, o tyleniai – mažiausiai.

- Priešingi prisiekusiųjų požiūriai gali dar labiau sustiprėti ir išsiskirti.
- Jei įrodymai nėra labai įtikinami, pasitarimų metu prisiekusieji gali tapti atlaidesni.
- Tradicinė 12 prisiekusiųjų žiuri kilo iš Anglijos teismų. Tyrimų duomenimis, tokio dydžio žiuri sudaro pakankamai skirtingų požiūrių ir orientacijos asmenys, jie geriau prisimena informaciją.
- Mokslininkai taip pat ištyrė ir suabejojo prielaidomis, kuriomis buvo grindžiami keli pastarojo laikotarpio JAV Aukščiausiojo Teismo sprendimai, įteisinantys mažesnio skaičiaus prisiekusiųjų žiuri ir leidžiantys priimti nevieningus sprendimus.
- Imituojamos žiuri nėra tokios pat kaip tikros, todėl privalome būti atidūs, apibendrindami mokslinių tyrimų duomenis ir perkeldami juos į teismo salę. Tačiau, kaip ir visi kiti socialinės psichologijos eksperimentai, laboratoriniai eksperimentai, kuriuose dalyvauja prisiekusieji, padeda formuluoti teorijas bei principus, kuriais galime pasinaudoti interpretuodami sudėtingą pasaulį.

PS *Post scriptum*: kaip išmintingai vadovautis psichologijos mokslu

Kaip teigia madinga „postmodernistinė“ idėja, tiesa yra socialinis konstruktas, o žinios atspindi jas suformavusias kultūras. Iš tiesų, kaip dažnai pastebime šioje knygoje, neretai vadovaujamės savo nuojauta, šališkumu ir kultūriniais polinkiais. Socialinių mokslų atstovai neatsparūs patvirtinimo šališkumui, įsitikinimų tvarumui, perdėtai savikliovai ir išankstinės nuomonės galiai. Mūsų išankstinės idėjos bei vertybės veikia teorijas, interpretacijas, temų pasirinkimą ir kalbėseną.

Atsižvelgdami į psichologijos mokslo vertybes, privalėtume nusivalyti aprasojusius akinius, pro kuriuos žiūrime į pasaulį. Atsižvelgdami į savo šališkumą bei klaidas, galime laviruoti tarp dviejų kraštutinumų – naivaus požiūrio į vertybių kupiną psichologiją apsimetant, kad ji neatsižvelgia į vertybes, ir nevaržomo subjektyvizmo, atmetančio mokslinius duomenis kaip šališkumų rinkinį. Apimti nuolankumo dvasios, galime tikrinti patikrinamas idėjas. Jei manome, kad aukščiausia bausmė labiau nei kitos galiojančios bausmės stabdo nusikalstamumą (arba kad jo nestabdo), galime išsakyti savo nuomonę, kaip tai padarė JAV Aukščiausiasis Teismas. Tačiau galime ir paklausti, ar valstijose, kuriose galioja mirties bausmė, įvykdoma mažiau žmogžudysčių, ar jų sumažėjo įvedus mirties bausmę ir ar jų padaugėjo tose valstijose, kuriose mirties bausmė buvo panaikinta.

Kaip matėme, Aukščiausiasis Teismas, atsižvelgdamas į aktualius socialinių mokslų duomenis, uždraudė penkių prisiekusiųjų žiuri ir baigia mokyklų desegregaciją. Tačiau jis ignoravo mokslinius duomenis svarstydamas tokius klausimus: ar mirties bausmė turi įtakos mažinant nusikalstamumą, ar visuomenė supranta mirties bausmę kaip tai, ką draudžia JAV Konstitucija („žiauri ir neįprasta bausmė“), ar teismai pasirinktinai skiria bausmę, ar vadovaujasi rasiniu šališkumu, ir ar potencialūs prisiekusieji, kurie buvo atrinkti dėl to, kad pritaria mirties bausmei, nėra šališkai nusiteikę apkaltinti.

Įsitikinimai bei vertybės iš tiesų veikė teisėjų ir specialistų bei diletantų vertinimus. Ir būtent dėl to privalome išmintingiau mąstyti – pažaboti savo nuojautą ir šališkumą ir remtis turimais moksliniais įrodymais. Jei mūsų įsitikinimai pasitvirtina, viskas gerai. Jei ne, tai ne. Tokiu nuolankumu ir grindžiamas psichologijos mokslas bei kritinis mąstymas.

16 Socialinė psichologija ir aprūpinta ateitis

„Ar galime pastūmėti žmones ir tautas aprūpintos ateities link? Tokiam postūmiui pagal svarbą prilygtų tik du įvykiai per pastaruosius du šimtus metų: žemės ūkio revoliucija ir pramonės revoliucija. Šios revoliucijos vyko laipsniškai, spontaniškai ir didžia dalimi nesąmoningai. O dabartinis postūmis turėtų būti visiškai sąmoningas veiksmas. ... Jei mums pavyktų šis sumanymas, jis turėtų nepaprastą reikšmę žmonių išlikimui Žemėje.“

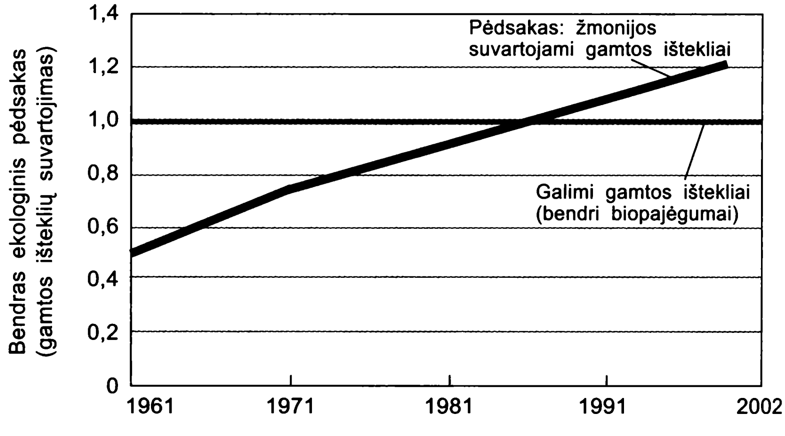
William D. Ruckelshaus, buvęs Gamtos apsaugos agentūros direktorius, *Toward a Sustainable World*, 1989 („Aprūpinto pasaulio link“)

Gyventi gera. Šiais laikais vidutinis Šiaurės Amerikos gyventojas mėgaujasi tokia prabanga, kokia praėjusiais šimtmečiais nesinaudojo net karaliai. Jis turi dušą, tualetą, oro kondicionierių, mikrobangų krosnelę, keliauja lėktuvais, žiemą valgo šviežius vaisius, naudojasi plačiaekrane skaitmenine televizija, elektroniniu paštu ir lipniais užrašų lapeliais. Tačiau saulėto patogumų ir komforto dangaus horizonte jau kaupiasi tamsūs gamtos katastrofų debesys. Jungtinių Tautų, Britanijos karališkosios draugijos ir Jungtinių Valstijų nacionalinės mokslų akademijos tyrimų duomenys leidžia daryti išvadą: didėjantis gyventojų skaičius ir augantis vartojimas viršija žemės ekologinius pajėgumus (16.1 paveikslas).

Aplinkos kvietimas imtis veiksmų

Materialine prasme dauguma žmonių dabar gyvena geriausius laikus, tačiau žmogaus veikla daro klimatui tokią įtaką, kuri, jei nebus imtasi pokyčių, prilygs masinio naikinimo ginklui.

1950 metais Žemėje gyveno 2,5 milijardo žmonių ir buvo 50 milijonų automobilių. Šiandien joje gyvena 6,6 milijardai žmonių ir yra 500 milijonų automobilių, o dėl besivystančių šalių ekonomikos augimo automobilių keliuose vis daugėja (N. Myers, 2000). Automobiliai ne tik sukelia atliekų šalinimo problemų, bet ir degina kurą. Automobilių kuro deginimas, kaip ir anglies bei naftos naudojimas elektrai gaminti ir pastatams šildyti, sukelia anglies dvideginio perviršį, kuris kartu su žemės ūkio ir pramonės išskiriamomis šiltnamio efektą sukeliančiomis dujomis prisideda prie pasaulinio klimato atšilimo.



16.1 PAVEIKSLAS Ekologinių pajėgumų viršijimas

Tokių išteklių, kaip žemė, mediena, žuvys ir kuras, poreikis vis labiau viršija natūralią regeneraciją. *Šaltinis*: www.footprintnetwork.org, 2006.

Jungtinių Valstijų ir dar 10-ies šalių mokslų akademijų bendrame pareiškime (2005) remiantis patikimais duomenimis teigiama, kad vyksta reikšmingas klimato atšilimas: „Klimato pokyčių grėsmė yra aiškiai matoma ir nuolat didėjanti". Nuo 1998 metų buvo užfiksuoti penkeri šilčiausi per visą istoriją metai (WMO, 2005). Kyla vandenynų temperatūra. Traukiasi ledynai, plonėja ledas ašigaliuose. Kyla jūrų lygis. Tirpsta amžinasis įšalas. *Science* redaktorius Donaldas Kennedy (2006) pastebi: „Praėjusio šimtmečio atšilimo padariniai vis aiškiau pasireiškia dažnesniais klimato sąlygų kraštutinumais". Keičiantis klimatui, vis įprastesni darosi uraganai ir karščio bangos, sausros ir potvyniai, taigi didėja draudimo išmokos nukentėjusiems nuo gamtos katastrofų (Rohter, 2004). Krituliams vis dažniau iškrentant lietumi, o ne sniegu, liūčių sezonais būna daugiau potvynių, o sausrų sezonais mažiau ištirpsta sniego bei ledynų, maitinančių upes. Kai kurių mokslininkų nuomone, tai yra nacionalinio saugumo klausimas: ir teroristų išpuoliai, ir klimato atšilimas yra masinio naikinimo ginklai.

„Klimato pokyčiai – aštriausia problema, su kuria šiandien susiduriame. Ji baisesnė net už terorizmo grėsmę."
Britų vyriausiasis mokslo patarėjas Davidas Kingas, 2004

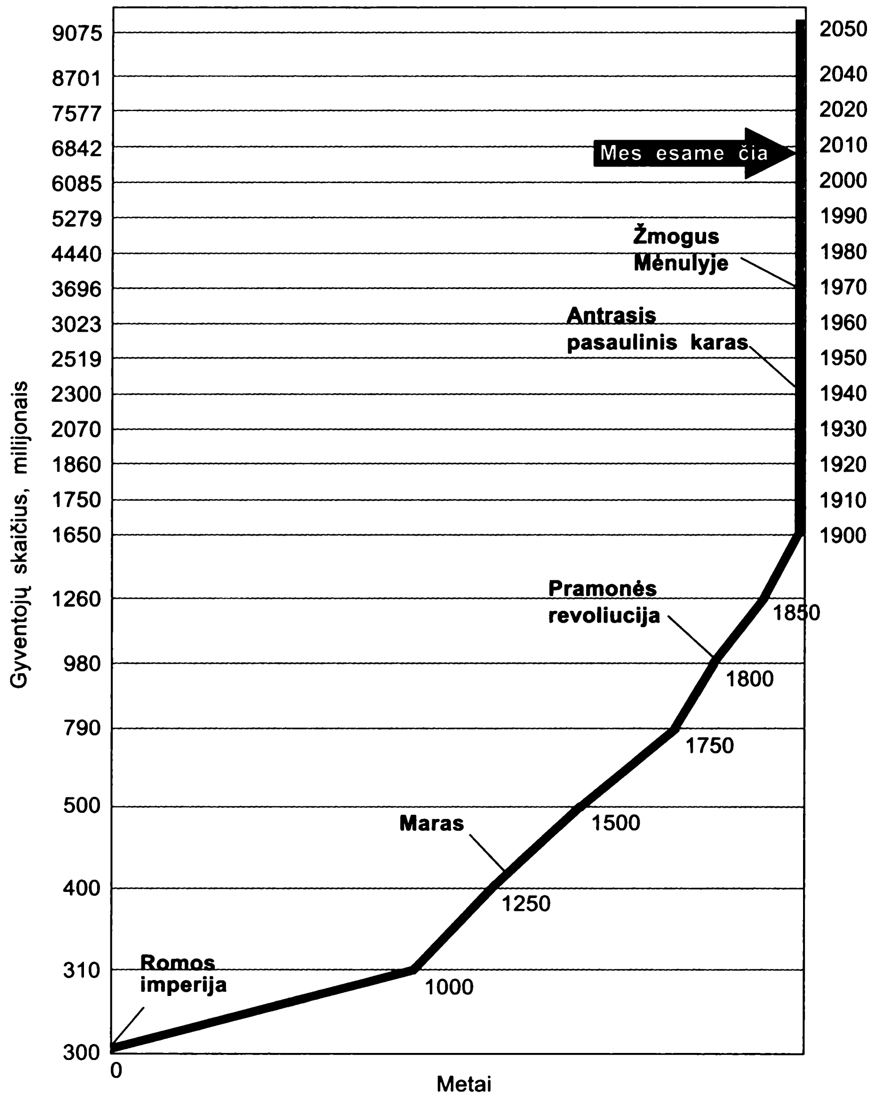
Pasaulinis klimato atšilimas daro įtaką ne tik klimato, bet ir gamtos pokyčiams. Medžiai ir krūmai užkariauja Šiaurės Amerikos tundrą, išstumdami jai būdingas rūšis. Augmenija ir gyvūnija palaipsniui slenka ašigalių ir aukštikalnių link, įsiliedamos į šių teritorijų ekosistemas. Piečiau Sacharos dykumos driekęsi pusiau sausringi žemės ūkio plotai ir ganyklos pamažu virsta dykuma.

Ekosistemas visame pasaulyje veikia ne tik pasaulinis klimato atšilimas, bet ir pavojai dėl žmogaus veiklos. Didėjant gyventojų skaičiui auga išteklių, skirtų patenkinti svarbiausias žmonių reikmes (maisto, aprangos, pastogės) ir prabangos įgeidžius, poreikis. Didžioji dalis viso pasaulio miškų jau iškirsta, dabar, plečiant pasėlių plotus, ganyklas ir ruošiant medieną gyvenviečių statyboms, naikinami tropiniai miškai. Išnaikinus miškus, prasideda dirvos erozija, mažiau absorbuojama šiltnamio efektą sukeliančių dujų, todėl padažnėja potvyniai, keičiasi oro temperatūra, nyksta daugelio rūšių gyvūnai. Dėl augančio gyventojų apetito žuvims ir ekosistemos naikinimo 11-oje iš 15-os vandenyno žvejybos rajonų sumažėjo 7-ių iš 10-ies pagrindinių kasmet sugaunamų žuvų rūšių kiekis (Karavellas, 2000; McGinn, 1998). Iš dalies dėl pernelyg intensyvios žvejybos labai sumažėjo lašišų, Atlanto menkių, juodalopių menkių, silkių ir kitų rūšių žuvų.

Prognozuojama, kad nuo dabar iki 2050 metų gyventojų Žemėje padaugės 2,6 milijardais. Tai viršija bendrą 1950 metų Žemės gyventojų skaičių. Beveik visą šį prieaugį sudarys neturtingiausių šalių gyventojai. Prognozuojama, kad 51 šalyje, tarp jų Vokietijoje, Italijoje ir Japonijoje, gyventojų mažės (Cohen, 2005).

Vartojimui ir gyventojų skaičiui nuolat augant (nepaisant mažėjančio gimstamumo, žr. 16.2 pav.), tarša, pasaulinis klimato atšilimas, aplinkos naikinimas atrodo neišvengiami dalykai. Tenka pripažinti, kad Žemė nepajėgia neribotai tenkinti išsivysčiusių šalių vartojimo poreikių, tuo labiau, kad prognozuojamas ir besivystančių šalių, siekiančių geresnių gyvenimo standartų, vartojimo augimas. Taigi protingesnio vartojimo poreikis tapo „pasaulinės reikšmės būtinybe" (Heap ir Kent, 2000). Siekiant, kad žmonija išgyventų ir klestėtų, kai kuriuos dalykus privalu keisti.

16.2 PAVEIKSLAS
Pasaulio gyventojų skaičiaus didėjimas
Šaltinis: Gyventojų informacijos biuras, 2006.



„Labai greitai mes visi išplauksime pilvais į viršų kaip padvėsusios žuvys apleistame akvariume. Siūlau tokį planetos antkapio įrašą: „...Mes galėjome ją išgelbėti, tačiau buvome per daug lengvabūdiški ir tingūs“.
Kurt Vonnegut, *Notes from My Bed of Gloom*, 1990 („Užrašai iš mano nusiminimų lovos“)

Jei vyksta pasaulinis klimato atšilimas, jei jis yra potencialus masinio naikinimo ginklas ir jei, kaip mano dauguma mokslininkų, jis vyksta pirmiausia dėl žmogaus sukurto šiltnamio efekto, tai kodėl pasaulinio klimato atšilimo klausimas nelaikomas aktualiausiu? Kodėl tik 28 procentai amerikiečių „labai“ nerimauja dėl pasaulinio klimato atšilimo? Ar dėl to, kad, kaip mano Gallupo instituto darbuotoja Lydia Saad (2003), šaltą žiemos dieną „pasaulinis atšilimas gali skambėti patraukliai“? Gal žmonėms labiau rūpėtų išvengti „pasaulio įkaitimo“? Prisiminkite iš ankstesnių skyrių, kad labai svarbu, kokia etiketė klijuojama. Kalba kuria mąstymą. Mūsų suvokimas ir nuostatos formuojasi priklausomai nuo to, kaip apibūdiname žmogų – kaip „prisitaikantį“ ar kaip „jautrų“.

APIBENDRINIMAS
Aplinkos kvietimas imtis veiksmų

- Išsivysčiusių pasaulio valstybių gyventojai mėgaujasi technologinių naujovių sukurtais patogumais ir komfortu, apie kokius prieš šimtą metų net nesvajota.
- Mokslininkai teigia, kad grimztame į globalią krizę. Didėjantis gyventojų skaičius ir augantis vartojimas viršija Žemės pajėgumus, todėl kyla rimtos taršos, pasaulinio klimato atšilimo, aplinkos naikinimo problemos.

Kaip užtikrinti aprūpintą gyvenimą

Nors gyventojų skaičiaus didėjimas ir augantis vartojimas viršija Žemės pajėgumus, pasinaudoję naujomis technologijomis ir sumažinę vartojimą galime užsitikrinti aprūpintą gyvenimą.

Tad ką daryti? Valgyti, gerti ir linksmintis, nes rytoj laukia pražūtis? O gal elgtis taip, kaip elgėsi dauguma kalinio dilemos tyrimo dalyvių – siekti asmeninių interesų paneigiant bendruosius? („Po galais, žiūrint pasauliniu mastu, aš suvartoju be galo mažai; tai man teikia malonumą, o žmonijai kainuoja nedaug.“) Grąžyti rankas ir prisiekti nepaleisti vaikų į šį kančių pasaulį? Ar gimstamumas bei gerovė būtinai privalo sukelti katastrofą?

Optimistiškiau mąstantys apie ateitį mato du kelius į gerovę: a) didinti technologijų efektyvumą ir žemės ūkio produktyvumą ir b) riboti vartojimą bei mažinti taršą.

Naujosios technologijos

Vienas iš kelių į gerovės ateitį yra tobulinti ekologiškas technologijas. Naujieji šaldytuvai sunaudoja tik pusę prieš dešimtmetį gamintiems šaldytuvams reikiamo energijos kiekio (Heap ir Comim, 2005). Kaitinamąsias elektros lemputes išstūmė fluorescensinės, paštu siunčiamus laiškus bei prekių katalogus – elektroniniai laiškai ir prekyba internetu, o anksčiau į darbą važinėję darbuotojai dabar dirba namuose.

Yra gerų žinių ir automobilių srityje. Šių dienų vidutinio amžiaus suaugusieji vairuoja automobilius, kurie su tuo pačiu kuro kiekiu nuvažiuoja dvigubai toliau ir dvidešimt kartų mažiau teršia orą nei jų pirmieji automobiliai. Ateityje turėsime hibridinius automobilius, kurie taupys kurą, naudodami elektros energiją ir kitas kuro rūšis: bus varomi etanoliu (pavyzdžiui, pagamintu iš sojų pupelių ar kitų daržovių) arba naudos etanolio ir benzino mišinį.

Iš tikėtinų ateities technologijų galime paminėti 20 metų šviesiančius diodus be lempučių; ultragarses skalbykles, kurioms nereikia vandens, šilumos ir skalbimo priemonių; tinkamas perdirbti ir kompostuojamas plastmases; automobilius vandeniliu ir deguonimi varomais varikliais, kurie į aplinką iš-

skiria vandenį; ypač lengvas medžiagas, tvirtesnes už plieną; stogus bei kelius, kurie tuo pat metu akumuliuoja saulės energiją (N. Myers, 2000).

Įvertinant naujovių spartą (kas prieš šimtmetį galėjo įsivaizduoti šiandieninį pasaulį?) ateityje tikrai atsiras sprendimų, kurių kol kas net neįsivaizduojame. Žinoma, sako optimistai, ateityje daugiau žmonių gyvens geriau materialia prasme, reikės mažiau žaliavų, ir bus mažiau teršiančių atliekų.

Vartojimo mažinimas

Antras kelias į aprūpintą ateitį yra vartojimo kontrolė. Nors Jungtinių Valstijų gyventojai sudaro tik 5 proc. pasaulio gyventojų, jie suvartoja net 26 proc. visos energijos (USGS, 2006). Gal ir įsivaizduojame, kad mažiau išsivysčiusios šalys kažkodėl mažiau nusipelno geresnių gyvenimo sąlygų, vis tik turime numatyti, jog jų vartojimas augs. Kadangi tai ir vyksta, Jungtinės Valstijos ir kitos išsivysčiusios valstybės privalo vartoti mažiau. Jei ekonomikos plėtra leistų visoms šalims automobilių skaičiumi prilygti amerikiečiams, pasaulyje automobilių padaugėtų 13 kartų – iki 6 milijardų (N. Myers, 2000).

Dėl šeimos planavimo sumažėjo gyventojų prieaugis išsivysčiusiose šalyse. Pagerėjus aprūpinimui maistu, net ir mažiau išsivysčiusiose valstybėse moterims atsiradus galimybei lavintis ir įgijus daugiau teisių, gimstamumas sumažėjo. Tačiau net jei gimstamumas staiga visur sumažėtų iki 2,1 vaiko vienai moteriai, gyventojų prieaugis dar kurį laiką didėtų dėl didelio jaunų žmonių skaičiaus.

„Mes nedarysime nieko, kas galėtų pakenkti mūsų ekonomikai, nes svarbiausia yra Amerikoje gyvenantys žmonės."

Prezidentas George Bushas, 2001, aiškindamas savo sprendimą neprisijungti prie Kioto pasaulinio atšilimo sutarties, dėl kurios derasi daugiau nei 100 valstybių

Atsižvelgiant į tai, kad jau viršijome Žemės pajėgumus, vartojimas turėtų tapti nuosaikesnis. Ką šia prasme galime padaryti, turėdami galvoje, jog apetitas daiktams nuolatos auga – žmonės nori asmeninių kompiuterių, oro kondicionierių, daugiau keliauti per atostogas?

„Tas, kuris nori būti pasaulio lyderiu, privalo mokėti rūpintis visa Žeme, o ne tik Amerikos pramone."

Europos Sąjungos Komisijos prezidento Romano Prodi atsakymas, 2001

Vienas būdas – viešoji politika, motyvuojanti elgtis kitaip. Esmė yra ta, kad didindami mokesčius gauname mažiau naudos, o paskatindami – daugiau. Daugelyje miestų iš mokesčių surenkami pinigai panaudojami dviračių takams tiesti, viešajam transportui subsidijuoti, šitaip skatinant ieškoti alternatyvų automobiliams. Jei greitkeliai užgrūsti, galime kurti greitaeiges eismo juostas, taip skatindami žmones važiuoti po kelis vienu automobiliu, nes važiuojantys po vieną būtų baudžiami. Jungtinėse Valstijose mišriu kuru varomą automobilį perkantis vartotojas gauna teisę į mokesčių nuolaidą. Kai kuriose valstijose vairuotojams, vairuojantiems tokį automobilį, leidžiama važiuoti eismo juostomis, skirtomis vežantiems keleivius, nors jie važiuoja vieni. Greggas Easterbrookas (2004) pastebi, kad jei prieš 10 metų Jungtinėse Valstijose benzino kaina būtų padidinta 50 centų, kaip buvo siūloma,

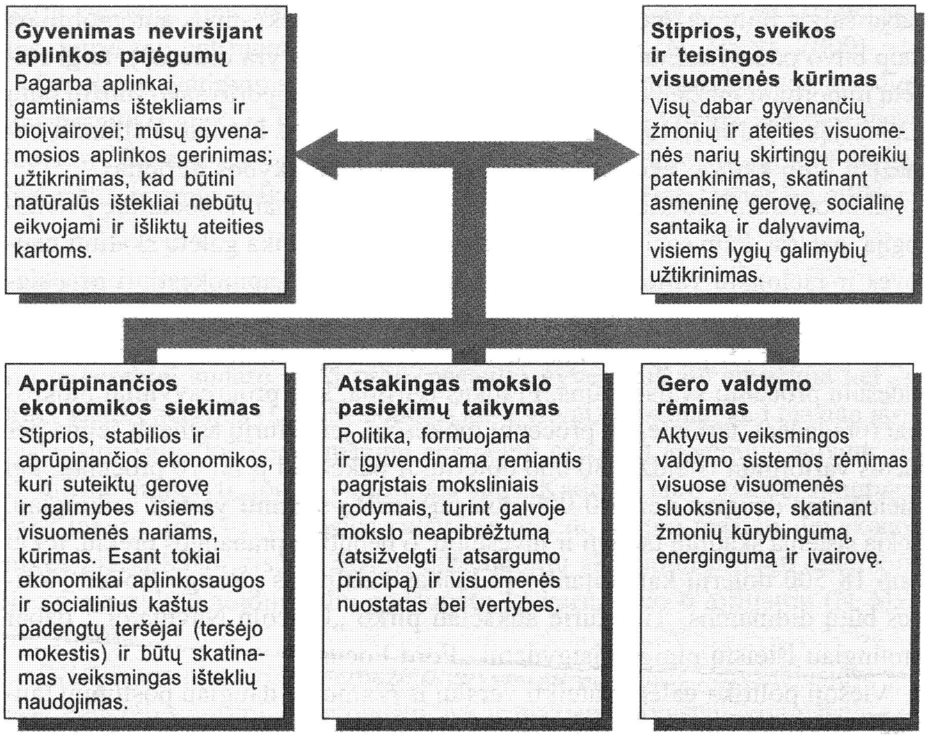
dabar šalyje būtų važinėjama mažesniais ir ekonomiškesniais automobiliais (taip buvo padaryta Europoje, kurioje benzino kaina yra didesnė), taigi reikėtų importuoti mažiau naftos. Dėl mažesnio naftos importo savo ruožtu būtų sumažėjęs ir jos suvartojimas, todėl sulėtėtų pasaulinis klimato atšilimas, sumažėtų dujų kainos, ekonomiką slėgtų mažesnis prekybos deficitas.

Ekonomistas Robertas Frankas (1999), gerai išmanantis socialinę psichologiją, pataria, kaip socialiai atsakinga rinkos ekonomika galėtų skatinti naujoves ir racionalų vartojimą. Jo siūlymas paprastas: apmokestinti ne pajamas, o išlaidas, t. y. iš pajamų atimti santaupas ir galbūt aukas labdarai. Mokestis galėtų būti progresyvinis su didelėmis lengvatomis išlaikytiniams ir didesniu procentu švaistūnams. Frankas tvirtina, kad progresyviniai mokesčiai (pradedant, tarkime, 20 procentų mokesčiu, jei keturių asmenų šeima per metus vartojimui išleidžia 30 000 dolerių, ir pakeliant jį iki 70 procentų, kai išleidžiama daugiau nei 500 000 dolerių) turėtų skatinti vartoti saikingiau. Tokia sistema skatintų taupyti ir investuoti, o nebūtinų prabangos prekių, tokių kaip 18 500 dolerių kainuojantis vaikiškas žaisliukas „Range Rover“, kainos būtų didinamos. Tie, kurie anksčiau pirko „Lincoln Navigator“, dabar protingiau išleistų pinigus įsigydami „Ford Focus“.

Viešoji politika galėtų pateikti verslui ir pramonei daugiau postūmių tausoti ir griežtinti sankcijas už vartojimą. Pasaulinių klimato pokyčių Pew centras (*The Pew Center on Global Climate Change*) pateikė keletą rekomendacijų: pasiūlė įvesti privalomų pranešimų apie šiltnamio efektą sukeliančias dujas sistemą ir sugriežtinti anglies išteklių saugojimo reikalavimus. Viešosios politikos pažangos centras sukūrė Akcininkų aljansą, kuris analizuoja tikrąją privačių verslo įmonių kainą, atsižvelgdamas į tokius veiksnius, kaip eikvojami ištekliai, tarša, traumos darbo vietoje. Aljansas skatina atsižvelgti į šiuos veiksnius ir taip priversti korporacijas būti atsakingas.

Kad visuomenė imtų remti tokią politiką, jos sąmoningumas turėtų keistis, panašiai kaip XX a. septintajame dešimtmetyje kilus pilietinių teisių judėjimui ir aštuntajame dešimtmetyje – moterų judėjimui. Tokie pokyčiai neišvengiami, nes atmosferos temperatūra kyla, o benzino ir kitų iškasamųjų kuro atsargų ims stigti. Ar yra vilties, kad iki iškylant krizei žmonių prioritetai nuo pinigų kaupimo persikels į prasmės paieškas, nuo agresyvaus vartojimo – į suderinamumo puoselėjimą? Britanijos vyriausybės plane, kaip siekti aprūpintos raidos, akcentuojamas dėmesys asmeninei gerovei ir socialinei sveikatai (16.3 pav.). Galbūt socialinė psichologija gali padėti atrasti būdą, kaip siekti gerovės, nagrinėdama *materializmą*, informuodama žmones, kad *ekonomikos plėtra automatiškai nepagerina žmogaus moralės*, padėdama jiems suprasti, kodėl *materializmas ir pinigai neatneša pasitenkinimo*.

16.3 PAVEIKSLAS
„Bendri Jungtinės Karalystės aprūpintos raidos principai“
Britų vyriausybė apibūdina aprūpintos visuomenės raidos strategiją kaip tokią, kai šiandieniniai poreikiai patenkinami neatimant šios galimybės iš būsimų kartų. „Norime gyventi neviršydami aplinkos pajėgumų ir sukurti teisingą visuomenę. Šių tikslų sieksime pasitelkdami aprūpinančią ekonomiką, gerą valdymą ir išvystytą mokslą.“ Socialinė psichologija galėtų prisidėti, paveikdama žmonių elgesį, kad jie



APIBENDRINIMAS
Kaip užtikrinti aprūpintą gyvenimą

- Žmonija gali rengtis aprūpintai ateičiai didindama technologijų efektyvumą.
- Reikia skatinti veiksmų ir nuostatų pokyčius, įgalinančius kontroliuoti gyventojų skaičių ir vartojimą. Čia gali padėti domėjimasis socialine psichologija, teikiančia idėjų, kaip turėtume elgtis ir kokiomis nuostatomis vadovautis. Per pastaruosius 40 metų įvyko spartūs kultūriniai pokyčiai, o pasaulinė krizė juos vėl gali paskatinti.

Socialinė psichologija apie materializmą ir turtus

Kaip socialinė psichologija galėtų padėti geriau suprasti materializmo pokyčius? Kiek laimės galima nusipirkti už pinigus ir kiek jos gali suteikti vartojimas? Ir kodėl materializmas bei ekonomikos augimas nesukelia ilgalaikio pasitenkinimo?

Ar galima už pinigus nusipirkti laimę? Tik nedaugelis atsakytų, kad taip. Bet jei paklaustume: „Ar *truputį* daugiau pinigų padarytų jus *truputį* laimingesnį?“, – dauguma iš mūsų pritariamai linkčiotų galva. Įprasta manyti, kad turtai ir gerovė yra susiję. Šiuo įsitikinimu paremtas, Juliet Schor (1998) žodžiais, „dirbk ir išleisk“ ciklas – kai daugiau dirbama turint tikslą daugiau išleisti.

Stiprėjantis materializmas

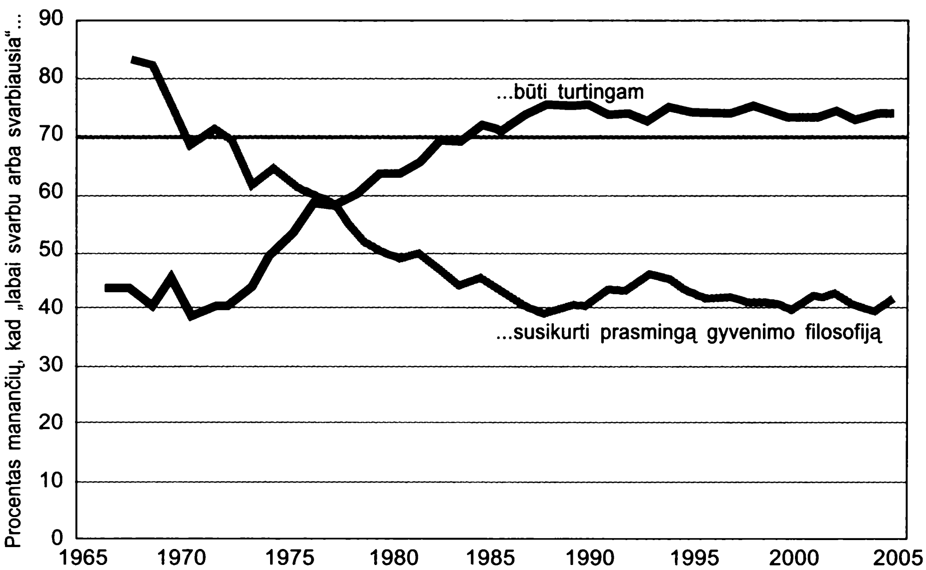
Nors Žemė prašo, kad vartotume ne taip intensyviai, ryškiausiai materializmas reiškiasi Jungtinėse Valstijose. Gallupo apklausos (1990) duomenimis, 1 iš 2 moterų, 2 iš 3 vyrų ir 4 iš 5 žmonių, gaunančių per 75 000 dolerių metinę algą, norėtų būti turtingi. Nors pagalvojus, kad pusė žmonių pasaulyje uždirba mažiau kaip 2 dolerius per dieną, 75 000 dolerių pajamos per metus rodo, kad jie jau yra nepaprastai turtingi (Shah, 2005). Šiuolaikinio amerikiečio svajonė – gyvenimas, laisvė ir perkama laimė.

Materializmas suklestėjo XX a. aštuntajame ir devintajame dešimtmečiuose. Svariausius duomenis teikia Los Andželo universitetas Kalifornijoje ir Amerikos švietimo tarybos metinė beveik ketvirčio milijono aukštųjų mokyklų pirmakursių apklausa. Dalis manančių, kad tapti „turtingais“ yra „labai svarbu arba svarbiausia“, išaugo nuo 39 procentų 1970 metais iki 74 procentų 2005-aisiais (žr. 16.4 pav.). Proporcija su tais, kurie manė, jog „labai svarbu susikurti prasmingą gyvenimo filosofiją“ pasikeitė į priešingą pusę. Materialistinės nuostatos sustiprėjo, o dvasinės – smuko.

Vertybės pakito itin smarkiai. Iš 19 išvardytų tikslų Amerikos aukštųjų mokyklų pirmakursiai dabar pirmuoju nurodo „turtingumą“. Šis tikslas nustelbia ne tik „prasmingą gyvenimo filosofiją“, bet ir siekį „tapti autoritetu savo srityje“, „pagelbėti nelaimėje“ bei „išauginti vaikus“.

Turtai ir gerovė

Ar nevaržomas vartojimas iš tiesų užtikrina „gerą gyvenimą“? Ar turtai teikia psichologinį komfortą (arba yra su juo susiję)? Ar žmonės taptų laimingesni, jei paprastą gyvenimą galėtų iškeisti į gyvenimą rūmuose, slidinėji-



16.4 PAVEIKSLAS
Materializmo pokyčiai, remiantis daugiau nei 200 000 JAV aukštųjų mokyklų pirmakursių (visa studentų imtis – 13 milijonų) apklausos duomenimis

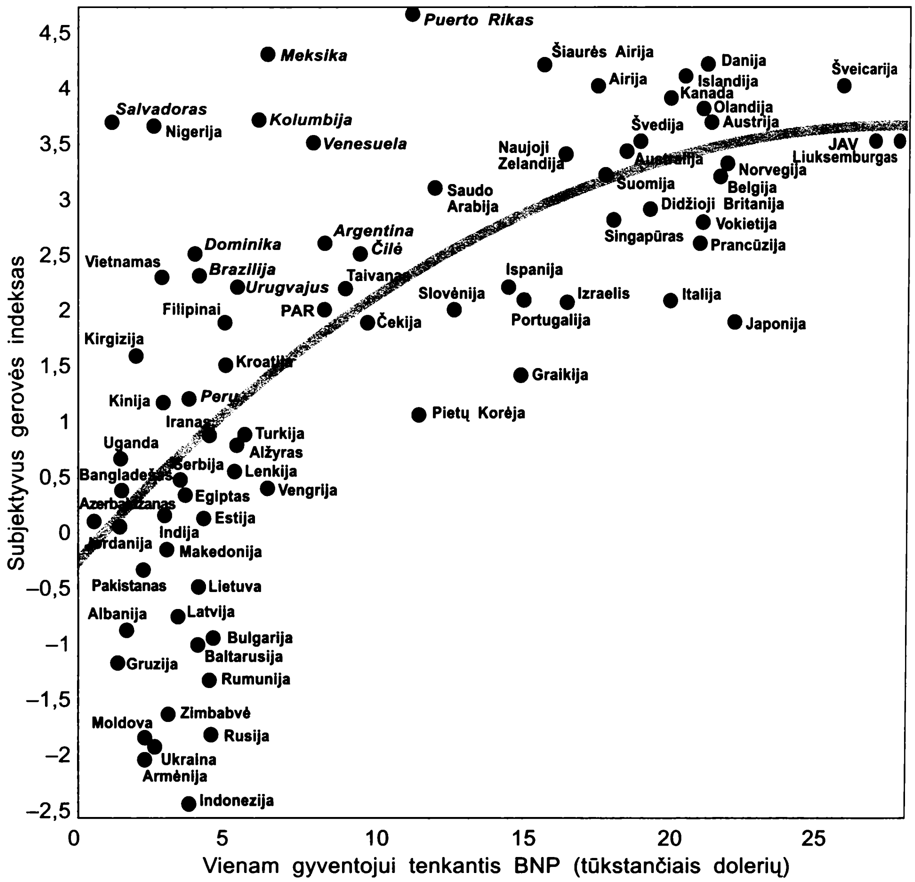
Šaltinis: Dey, Astin ir Korn, 1991 ir vėlesnės metinės ataskaitos.

mą Alpėse ir keliones verslo klase? Ar būtume laimingesni, jei laimėtume loterijoje ir galėtume pasirinkti vieną iš jos siūlomų galimybių: maždaug 13 m ilgio jachtą, prabangų namą ant ratų, autorinių drabužių kolekciją, prabangų automobilį ir asmeninį namų prižiūrėtoją? Socialinė psichologija ir turimi faktai duoda kai kuriuos atsakymus.

Galime išsiaiškinti turtų ir gerovės ryšį, pateikę paprastą klausimą: ar *turtingos šalys yra laimingesnės*? Pastebima šiokia tokia koreliacija tarp šalies turtingumo ir gerovės (jei kalbame apie laimę ir pasitenkinimą gyvenimu). Turtingose šalyse yra daugiau gyvenimu patenkintų žmonių. Pavyzdžiui, skandinavai dažniausiai yra turtingi ir patenkinti, o bulgarai – nei tokie, nei tokie (16.5 pav.). XX a. dešimtojo dešimtmečio duomenys atskleidžia, kad šalyse, kuriose vienam gyventojui tenka apie 10 000 dolerių BNP (maždaug tokia padėtis buvo Airijoje prieš dabartinį ekonomikos šuolį), šalies turtėjimas neprognozuoja gerovės augimo. Geriau yra būti airiu arba bulgaru. Tačiau vidutinio airio ir vidutinio norvego laimės jausmas nelabai skyrėsi (nors norvego perkamoji galia buvo dvigubai didesnė už airio) (Inglehart, 1990, 1997).

16.5 PAVEIKSLAS
Nacionaliniai turtai ir gerovė, remiantis 1995 metų Pasaulio banko ir 2000 metų Pasaulio vertybių tyrimo duomenimis

Subjektyvus gerovės indeksas – tai laimės ir pasitenkinimo gyvenimu derinys (žmonių, apibūdinančių save a) kaip „labai laimingus“ arba „laimingus“, procentas minus „nelaimingų“ procentas; b) žmonių, 10-ties taškų pasitenkinimo gyvenimu skalėje vertinančių save 7 taškais ir daugiau procentas minus vertinančių save 4 ir mažiau taškų procentas).
Šaltinis: Ronald Inglehart, 2006.

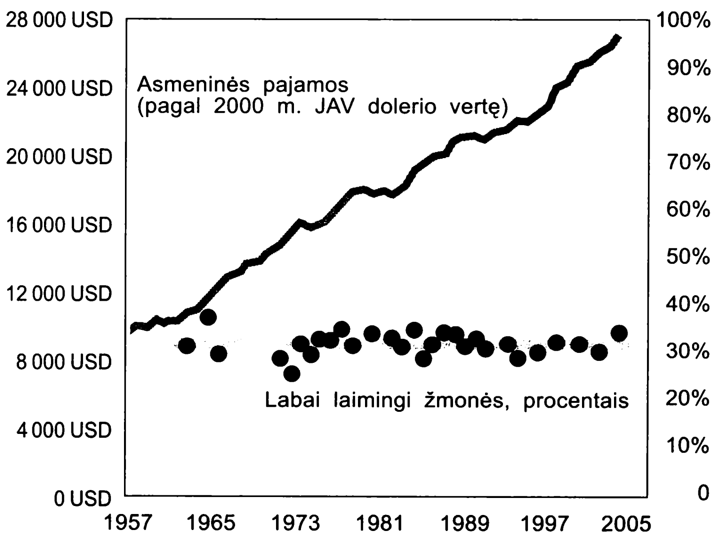


Galime užduoti dar vieną klausimą: ar tos pačios šalies *turtingi žmonės yra laimingesni* už kitus? Skurdžiose šalyse, kur mažos pajamos dažnai kelia grėsmę pagrindiniams žmogaus poreikiams, būti santykinai pasiturinčiu iš tiesų reiškia didesnę gerovę (Argyle, 1999). Turtingose šalyse, kur dauguma įstengia įsigyti būtiniausius dalykus, turtai taip pat turi reikšmės iš dalies dėl to, kad turintys daugiau pinigų gali labiau kontroliuoti savo gyvenimą (Johnson ir Krueger, 2006). Palyginti su neturtingomis šalimis, pajamos turi reikšmės. Tačiau kai komfortas jau būna pasiektas, daugiau pinigų daro nežymų poveikį. Vertybių tyrinėtojas Ronaldas Inglehartas (1990, p. 242) teigia, kad pajamų ir laimės jausmo koreliacija „yra stulbinamai silpna".

Net labai turtingi žmonės – pavyzdžiui, *Forbes* duomenimis, 100 turtingiausių amerikiečių, – teigia esą tik truputį laimingesni nei vidutiniškai (Diener ir kiti, 1985). Net ir laimėjusiųjų loterijoje džiaugsmo banga būna trumpalaikė (Brickman ir kiti, 1978). Kaip pastebi Richardas Ryanas (1999), pasitenkinimo „tarpsnis neilgai trunka".

Galime užduoti ir trečią klausimą: ar, laikui bėgant, *laimės jausmas didėja kartu su augančiais turtais*? Ar bendra žmonių gerovė kyla, ekonomikai šalyje išgyvenant pakilimą?

1957 metais, kai ekonomistas Johnas Galbraithas Jungtines Valstijas apibūdino kaip *turtingą kraštą,* vieno Amerikos gyventojo pajamos buvo apie 9000 dolerių (pagal 2000-ųjų metų dolerio vertę). Šiandien Jungtinės Valstijos yra dvigubai turtingesnės (žr. 16.6 pav.). Nors potvynis jachtą kelia labiau nei valtelę, beveik visų gyvenimo laivai šiek tiek pakilo aukštyn. Perkamoji galia padvigubėjo iš dalies dėl to, kad daugybė ištekėjusių moterų užplūdo darbo rinką. Amerikoje šiandien vienam žmogui tenka dvigubai daugiau automobilių, amerikiečiai daugiau nei dvigubai dažniau pietauja resto-



16.6 PAVEIKSLAS

Ar ekonomikos augimas pagerino žmonių dvasinę būseną?

Nors pajamos, nepaisant infliacijos, išaugo, žmonės nesijaučia esą laimingesni. *Šaltinis*: Čikagos universiteto Nacionalinio nuomonių tyrimo centro bendrosios nacionalinės apklausos. Duomenys apie pajamas – iš Gyventojų surašymo biuro (1975) ir leidinio *Economic Indicators*.

ranuose, jų paslaugoms dirba visas naujųjų technologijų pasaulis. Nuo 1960 metų namų ūkių, naudojančių indaploves, padaugėjo nuo 7 iki 50 procentų, turinčių drabužių džiovykles – nuo 20 iki 71 procento, oro kondicionierius – nuo 15 iki 73 procentų. 1950 metais 29 proc. amerikiečių kasdien mėgavosi dušu, o 1999 metais 75 proc. jau vadino tai būtinybe (Myers, 2000a).

Tad ar šiuolaikiniai amerikiečiai, tikintys, kad „labai svarbu" būti turtingam ir stebintys, kaip palaipsniui didėja jų turtai, yra laimingesni? Ar kavos aparatai, pranešimų gavikliai ir lagaminai su ratukais padidina laimės jausmą?

Deja, ne. Nuo 1957 metų amerikiečių, teigiančių, kad yra „labai laimingi", sumažėjo nuo 35 iki 34 procentų. Dvigubai turtingesni nėra laimingesni. Tuo tarpu dvigubai padaugėjo skyrybų, daugiau kaip dvigubai – paauglių savižudybių, daug daugiau žmonių, ypač jaunuolių ir jaunų suaugusiųjų, serga depresija.

Šį visuomenės turtingėjimą ir dvasios silpnėjimą galėtume pavadinti „Amerikos paradoksu". Šiandien turime didžiulius namus ir sulaužytus šeimų likimus, dideles pajamas ir silpną moralę, daugiau patogių automobilių ir daugiau agresijos keliuose. Lenktyniaujame pajamomis pragyvenimui, tačiau dažnai nemokame susikurti gyvenimo. Džiaugiamės gerove, tačiau trokštame tikslo. Puoselėjame savo laisvę, tačiau ilgimės ryšių. Gausos laikais jaučiame dvasinį alkį (Myers, 2000a).

Sunku nedaryti netikėtos išvados: per pastaruosius penkis dešimtmečius tapę turtingesni, mes nė kiek netapome laimingesni. Tas pat pasakytina ir apie Europos šalis bei Japoniją, rašo Richardas Easterlinas (1995). Pavyzdžiui, Didžiojoje Britanijoje staiga padaugėjo šeimų, turinčių automobilius, centrinį šildymą ir telefoną, bet jie nė kiek netapo laimingesni. Kinijoje prabėgus sparčios ekonomikos plėtros dešimtmečiui (prieš dešimt metų tik keletas žmonių turėjo telefonus, 40 proc. – spalvotus televizorius, o dabar tokių yra dauguma), Gallupo apklausos atskleidė žmonių, patenkintų „dabartiniu gyvenimu" skaičiaus mažėjimą (Burkholder, 2005). Išvada netikėta, nes ji demaskuoja šiuolaikinį materializmą: *ekonomikos augimas nepagerino gyventojų dvasinės būsenos.*

Materializmas nuvilia

Stebina, kad ekonomikos augimas turtingose šalyse nepajėgė suteikti pasitenkinimo. Dar labiau stebina tai, kad labiausiai turtų siekiantys žmonės dažniausiai jaučia mažesnį pasitenkinimą gerove. Tai „labai aiškiai pastebima kiekvienoje kultūroje, kurią analizavau", – rašo Richardas Ryanas (1999). Siekite išorinių tikslų – turtų, grožio, populiarumo ir pasieksite nerimą, depresiją, psichosomatines ligas (Eckersley, 2005; Sheldon ir kiti, 2004). Timas Kasseris (2000, 2002) daro išvadą, kad tie, kuriems svarbu „artimi ryšiai, asmeninis tobulėjimas ir įnašas į bendruomeninį gyvenimą", gyvena kokybiškiau.

Prisiminkite, kas praėjusį mėnesį jums sukėlė didžiausią pasitenkinimą? Kennonas Sheldonas ir jo bendradarbiai (2001) pateikė šį klausimą (ir panašius, susijusius su praėjusios savaitės bei semestro įvykiais) įvairioms universiteto studentų grupėms. Vėliau jie paprašė įvertinti, kaip šis malonus įvykis patenkino 10 skirtingų poreikių. Kaip labiausiai su šiuo įvykiu susijusius emocinius poreikius studentai minėjo savivertę, dvasinės giminystės su kitais jausmą ir autonomiškumą (kontrolės pojūtį). Pasitenkinimo jausmą keliančių veiksnių sąrašo pabaigoje buvo pinigai ir prabanga.

„Kodėl mokate pinigus už tai, kas nėra duona, ir savo uždarbiu – už tai, kas nepasotina?"

Iz 55,2

Susitapatinantys su brangiais daiktais rečiau jaučiasi gerai, rašo Emily Solberg, Edas Dieneris ir Michaelas Robinsonas (2003). Materialistai dažnai sakosi jaučią palyginti didelį atotrūkį tarp to, ko nori, ir to, ką turi, jie palaiko mažiau artimų ir malonių santykių. Todėl valstybių vadovai turėtų rūpintis pragyvenimo lygio kilimu, neskatinant materializmo ir vartotojiškumo, kurie žmogų daro priklausomu.

Tad kodėl taip yra? Kodėl 41 procentas amerikiečių, palyginti su 13 procentų 1973 metais, oro kondicionierių automobilyje laiko „būtinybe" (Schor, 1998)? Ir kaip vakardienos prabangos dalykai taip greitai tampa šiandienos būtinybe ir rytdienos atgyvena? Vartojimo psichologija yra grindžiama dviem principais. Pirmasis yra žmogaus gebėjimas prisitaikyti. Antrasis – mūsų polinkis lyginti save su kitais.

Žmogaus gebėjimas prisitaikyti

Prisitaikymo lygio reiškinys – tai mūsų polinkis apie naują patirtį (pavyzdžiui, garsus, temperatūrą, pajamas) spręsti lyginant su neutraliu lygiu, kuris buvo nustatytas ankstesnės patirties. Savo neutralų lygį (kai garsas neatrodo nei stiprus, nei tylus; temperatūra – nei karšta, nei šalta; įvykiai – nei malonūs, nei nemalonūs) nustatome iš savo patirties. Tada pastebime ir reaguojame į pokyčius aukštyn arba žemyn nuo šio lygmens.

prisitaikymo lygio reiškinys (*adaptation-level phenomenon*) Tendencija prisitaikyti prie tam tikro lygmens stimuliuojančių veiksnių ir reagavimas į nukrypimus nuo šio lygmens.

Jei mūsų dabartiniai laimėjimai pranoksta ankstesniuosius, jaučiamės patyrę sėkmę ir patenkinti. Būname patenkinti, jei gerėja mūsų socialinis prestižas, pajamos ar buitinė technika namuose. Tačiau ilgainiui prie to priprantame. Tai, kas anksčiau reiškė gerovę, dabar atrodo paprasčiausia būtinybe, o tai, kas kažkada buvo natūralu, dabar reiškia nepriteklių.

Tad ar įmanoma sukurti socialinį rojų? Donaldas Campbellas (1971) teigia, kad ne. Jei rytoj atsibustumėte utopiniame pasaulyje be sąskaitų, be ligų, nuoširdžiai mylimi, pajustumėte euforiją, bet tik kuriam laikui. Ilgainiui jūsų prisitaikymo lygis pasikeistų, ir vėl kartais jaustumėtės patenkintas (kai laimėjimai pranoksta lūkesčius), kartais – nelaimingas (kai jie būna mažesni), o kartais jaustumėtės neutraliai.

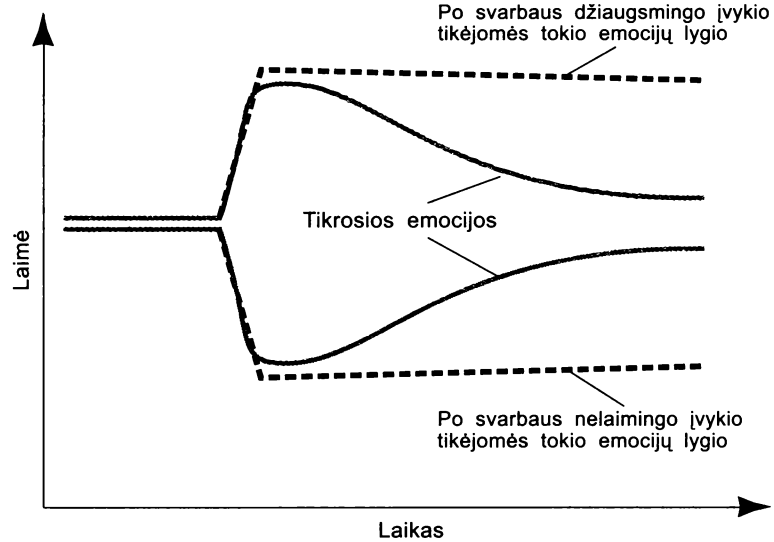
Prie kai kurių įvykių, pavyzdžiui, partnerio mirties, dažnai visiškai neprisitaikoma, ir praradimo jausmas išlieka (Diener ir kiti, 2006). 2 skyriuje

16.7 PAVEIKSLAS

Poveikio įvertinimo paklaida

Kaip išsiaiškinome 2 skyriuje, žmonės paprastai pervertina emocijų išlikimą po reikšmingų džiaugsmingų ir nelaimingų įvykių.

Šaltinis: pagal de Botton, 2004.



kalbėjome, kad žmogui būdinga nepakankamai įvertinti savo gebėjimą prisitaikyti. Sunku nuspėti savo būsimų teigiamų ir neigiamų emocijų intensyvumą bei trukmę. Šis reiškinys vadinamas „poveikio įvertinimo paklaida" (Wilson ir Gilbert, 2003; žr. 16.7 pav.). Pakylėta būsena, kurią pajuntame sulaukę to, ko norėjome – turtų, gero pažymio per egzaminą, mylimos komandos pergalės – išgaruoja sparčiau nei galime tikėtis. Kartais mūsų „norai yra klaidingi". Kai universiteto pirmakursiai, rengdamiesi dalyvauti bendrabučio kambarių skirstymo loterijoje, prognozavo, kaip jausis dėl vienokių ar kitokių gyvenimo sąlygų, dažniausiai jie vardijo materialius dalykus: „Būsiu laimingas gyvendamas gražiame, patogioje vietoje įsikūrusiame bendrabutyje". Tačiau jie klydo. Pasikalbėjus su jais po metų paaiškėjo, kad jų laimę lėmė socialiniai aspektai ir bendruomeniškumas, rašo Elizabeth Dunn ir jos bendradarbiai (2003). Iš tiesų, teigia Leafas Van Bovenas ir Thomas Gilovichius (2003) remdamiesi apklausų ir eksperimentų duomenimis, laimę teikia *teigiamas* (dažnai socialinis) *patyrimas*. Ne daiktai yra geriausi dalykai.

Polinkis lyginti save su kitais

socialinis palyginimas (*social comparison*) Savo gebėjimų ir nuomonių vertinimas, lyginant save su kitais.

Gyvenimas dažnai sukasi apie **socialinius palyginimus**. Šių palyginimų esmę gerai atspindi anekdotas apie du turistus, pamačiusius lokį. Vienas nusiima kuprinę ir iš jos išsitraukia sportinių batelių porą. „Kam tu juos aunies? – klausia antrasis. – Lokio juk nepralenksi". „Man nereikia pralenkti lokio, – atsako pirmasis. – Man tik reikia aplenkti tave".

Panašiai ir laimės jausmas priklauso nuo palyginimo su kitais, ypač savo grupėje (Lyubomirsky, 2001; Zagefka ir Brown, 2005). Gera ar bloga nuo-

atkreipkime dėmesį

Socialinis palyginimas, priklausymas ir laimė

Mfezy gimė pietų Afrikos kaimelyje. Ji užaugo šeimoje, kuri neturėjo pinigų prabangai, tačiau niekada nesijautė neturtinga. Tačiau nuo ankstyvos vaikystės ji žinojo, kad tiesa glūdi Xhosa posakyje „Umntu ngumtu ngaabantu". Išvertus tai reiškia: „Žmogų kuria kiti žmonės".

Kai Mfezy norėjo Rodo universitete gauti psichologijos magistro laipsnį, interviu metu jos buvo paklausta, kaip ji, kilusi iš tokios neturtingos aplinkos, gali suprasti geriau gyvenančius žmones. Ji atsakė, kad nėra kilusi iš „neturtingos" aplinkos. Jos nuomone, žodį „neturtingas" vartoja tik turtingi žmonės, klijuodami etiketę mažiau turtingiems. Mfezy papasakojo, kad kaimelio, iš kurio ji kilusi, bendruomenė buvo lyg viena šeima. Kiekviena moteris buvo jai tarsi motina. Visi jautė atsakomybę už jos gerovę. Ji visada jautė nuoširdžią meilę. Kaip tokioje situacijoje ji galėtų būti „neturtinga"? Mfezy nesiekė romantizuoti skurdo, tačiau niekada, net nepritekliaus metu, ji nesijautė „neturtinga".

Šaltinis: Peter Millar's *Guguletu Journal*, The Iona Community

taika priklauso nuo to, su kuo lyginamės. Jaučiamės lėtapėdžiai tik kai kiti yra išmintingesni ir greitesni. Kai vienas profesionalus sportininkas pasirašo sutartį metams už 15 milijonų dolerių, jo komandos draugas, gaunantis 8 milijonus, gali jaustis mažiau patenkintas. Willas Campbellas knygoje *Brother to a Dragonfly* („Laumžirgio brolis") rašo: „Mūsų skurdas tapo realybe. Ne todėl, kad turime mažiau, tiesiog kaimynai turi daugiau". (Žr. skyrelį „Atkreipkime dėmesį. Socialinis palyginimas, priklausymas ir laimė".)

Karštligiškai siekdami prabangos, lyginamės su daugiau pasiekusiais: kopdami sėkmės ar gerovės laiptais dažniausiai lyginamės su kolegomis, esančiais ant aukštesnės pakopos arba greta mūsų, o ne su tais, kurie yra žemiau. Žmonės, gyvenantys bendruomenėje, kurioje yra keletas labai turtingų žmonių, dažniausiai jaučiasi nelabai patenkinti lygindami save su jais.

Atotrūkis tarp turtuolių ir neturtingųjų Jungtinėse Valstijose didėja, pastebi Michaelas Hagerty (2000), ir tai paaiškina, kodėl didėjanti gausa neprideda laimės. Hagerty pastebi, kad didėjant pajamų nelygybei vis daugiau žmonių turi turtingus kaimynus. Televizijos kuriamas turtingo gyvenimo modelis tik sustiprina „santykinės deprivacijos" jausmą ir troškimą turėti daugiau (Schor, 1998).

Prisitaikymo ir socialinio palyginimo reiškiniai verčia stabtelėti. Galime suprasti, kad ieškant pasitenkinimo materialiuose dalykuose reikia nuolatos didinti prabangą. Laimei, galime prisitaikyti ir prie paprastesnio gyvenimo. Jei dėl mūsų pasirinkimo ar būtinybės perkamoji galia sumažėja, iš pradžių jaučiamės apriboti, tačiau vėliau šis jausmas nyksta. „Ašaros gali lūkuriuoti per naktį, bet džiaugsmas ateina su aušra", – sakoma Psalmių knygoje. Taigi savo gebėjimui prisitaikyti ir pasirinkti su kuo lygintis turime dėkoti už

tai, kad emocijos po reikšmingų gyvenimo įvykių (darbo praradimo ar suluošinusios nelaimės) išsisklaido greičiau, negu dauguma mano (Gilbert ir kiti, 1998).

Aprūpintos ateities ir išlikimo link

Kaip individai ir kaip pasaulio visuomenė susiduriame su sudėtingomis socialinėmis ir politinėmis problemomis. Kaip demokratinėje visuomenėje priversti žmones rinktis vertybes, pabrėžiančias laimę, o ne materialumą? Kaip rinkos ekonomika gali suderinti klestėjimą ir suvaržymus, kurie būtini, norint išsaugoti gyvybę planetoje? Ar siekdami sumažinti vartojimą galime pasikliauti tokiomis technikos naujovėmis, kaip alternatyvūs energijos šaltiniai? Kaip pagrindinis mūsų tikslas – išsaugoti žemę vaikaičiams – turėtų apriboti kiekvieno iš mūsų laisves – laisvę važinėti automobiliais, deginti ir šiukšlinti, kur tik įsigeidžiame?

Postmaterialistinės vertybės plačiai paplis, kai žmonės, vyriausybės ir korporacijos žengs šiuos žingsnius:

- supras gyventojų skaičiaus ir vartojimo didėjimo įtaką taršai, klimato pokyčiams ir aplinkos niokojimui,
- suvoks, kad materialinės vertybės *nesuteikia* laimės,
- įvertins ir skatins dalykus, kurie gyvenime reiškia daugiau negu ekonomikos augimas.

„Jei pasaulis turi pasikeisti į gerąją pusę, turi keistis žmonių sąmonė“,– sakė čekų poetas ir prezidentas Vaclavas Havelas (1990). Privalome „pajusti didesnę atsakomybę už pasaulį, tai yra atsakomybę už kažką aukštesnio nei mes patys“.

Jei žmonės supras, kad kalnai nenaudojamų kompaktinių plokštelių, retai dėvimų drabužių prigrūstos spintos, prabangių automobilių pilni garažai negarantuoja geresnio gyvenimo, gal jų sąmonė pasikeis. Socialinę padėtį rodęs išskirtinis vartojimas galbūt taps netakto požymiu?

Psichologija galėtų prisidėti prie aprūpintos ateities prisitaikymo ir socialinio palyginimo teorijomis. Eksperimentai rodo, kad žemesni žmonių palyginimo standartai atvėsina prabangos karštinę ir atnaujina pasitenkinimą. Dviejų tokių eksperimentų metu Marshallas Dermeris ir jo bendradarbiai (1979) paprašė universiteto studenčių įsivaizduoti, kad jos gyvena skurde. Susipažinusios su aprašymais, koks niūrus buvo gyvenimas Milvokyje 1900 metais ir aprašiusios savo pačių įsivaizdavimą, kaip jos jaustųsi būdamos apdegusios ar suluošintos, studentės tapo labiau patenkintos savo esamu gyvenimu.

Kito eksperimento metu Jennifer Crocker ir Lisa Gallo (1985) pastebėjo, kad tie, kurie penkis kartus užbaigė sakinį: „Aš džiaugiuosi, kad nesu ...“, jautėsi mažiau prislėgti ir labiau patenkinti gyvenimu nei tie, kurie užbaigė

tokį sakinį: „Norėčiau būti ...“ Supratę, kad kitiems yra blogiau, džiaugiamės tuo, ką turime. „Verkiau dėl to, kad neturiu batų, – sako persų patarlė, – tol, kol nesutikau žmogaus, kuris neturėjo kojų.“ Socialinis palyginimas *su esančiais žemiau* padeda pajusti pasitenkinimą.

Socialiniai psichologai prisideda prie aprūpintos ateities tirdami, kas yra geras gyvenimas. Jei materialinės vertybės nepagerina gyvenimo kokybės, tai kas ją pagerina?

- *Artimi, palaikantys santykiai.* Kaip matėme 11 skyriuje, poreikį priklausyti patenkina artimi, paremiantys santykiai. Tie, kurie turi artimų draugų arba gerą šeimą, kur kas dažniau teigia esą „labai laimingi“.
- Puikūs santykiai užmezgami ir prasmė bei viltis randama *religinėse bendruomenėse* ir kitose laisvanoriškose organizacijose. Tai paaiškina Nacionalinio nuomonių tyrimo centro 1972 metų apklausos, kurioje dalyvavo 42 000 amerikiečių, duomenis: iš retai lankančiųjų bažnyčią arba jos niekada nelankančiųjų labai laimingi teigė esą 26 procentai, iš lankančiųjų bažnyčią keletą kartų per savaitę – 47 procentai.
- *Teigiami mąstymo įpročiai.* Optimizmas, savivertė, suvokta kontrolė bei ekstravertiškumas taip pat yra laimingo gyvenimo požymiai.
- *Gyvenimo pilnatvė.* Įgūdžių reikalaujantis darbas ir laisvalaikis taip pat reiškia laimingą gyvenimą. Tarp susijaudinimo, patyrus sukrėtimą ar stresą, ir tarp apatijos dėl neįveikiamo nuobodulio, rašo Mihaly Czikszentmihalyi (1990, 1999), yra riba, kai žmonės patiria *gyvenimo pilnatvę.* Tai optimali būsena, kai pasinėrę į veiklą prarandame savęs ir laiko pojūtį. Apklausos metu fiksuodami savo veiklą elektroniniuose dienynuose, žmonės teigia, kad didesnį pasitenkinimą jaučia ne būdami pasyvūs, o kai užsimiršta pasinėrę į prasmingą veiklą. Tiesą pasakius, juo mažiau kaštų reikalauja laisvalaikio veikla (kuri dažniausiai būna ir aktyvesnė), juo *laimingesni* yra ja užsiimantys žmonės. Dauguma laimingesni jaučiasi dirbdami sode, o ne plaukdami motoriniu laivu; bendraudami su draugais, o ne žiūrėdami televizorių. Nedaug resursų reikalaujantis poilsis dažniausiai teikia didžiausią pasitenkinimą.

Puiki žinia: tai, kas užtikrina iš tiesų gerą gyvenimą – artimi santykiai, viltis ir tikėjimas, teigiamos savybės, aktyvi veikla – išlieka ilgai. Ši mintis miela Butano karaliaus Jigme Singye Wangchuko širdžiai. Jis yra įsitikinęs, kad „bendroji nacionalinė laimė yra svarbesnė nei bendrasis nacionalinis produktas“. Butano studijų centro darbuotojas Sanderis Tidemanas (2003) aiškina: „bendrosios nacionalinės laimės ... tikslas yra skatinti pažangą ir aprūpinimą, rūpinantis gyvenimo kokybe, o ne vien tik gamyba ir suvartojimu“. Dabar gyvenimo kokybę pradeda vertinti ir kitos šalys. (Žr. skyrelį „Mokslinių tyrimų išvada. Nacionalinės gerovės matavimai“.)

„Nepastebėjome, kad mūsų ekonomika, aplinka ir visuomenė sudaro visumą. Siekdami geriausios įmanomos gyvenimo kokybės susitelkiame tik į ekonomikos plėtrą.“

Ministras pirmininkas Tony Blairas knygos *A Better Quality of Life*, 1999 („Geresnė gyvenimo kokybė“) įžangoje

mokslinių tyrimų išvada

Nacionalinės gerovės matavimai

„Miestas klesti ne tada, kai jis turtingas, o tada, kai jame gyvenantys žmonės yra laimingi." Taip teigia buvęs Bogotos meras Enrique Penalosa, inicijuodamas kampaniją gyvenimo kokybei mieste gerinti. Šio tikslo ketinama siekti pastačius naujų mokyklų ir padidinus jų lankomumą 34 proc., sutvarkius ir įsteigus daugiau kaip 1200 parkų, įdiegus efektyvią tranzito sistemą ir smarkiai sumažinus žmogžudysčių skaičių (Gardner ir Assadourian, 2004).

Penalosos idėjoms pritaria vis didėjantis socialinių mokslininkų ir valdymo planavimo specialistų skaičius. Britanijoje Naujosios ekonomikos fondas pasiūlė „Šalies pažangos matus", pagal kuriuos vertinama socialinė šalies sveikata, ir paskelbė „Klestinčios visuomenės gerovės manifestą". Fondo devizas yra toks: „Tikime ekonomika, kuri atsižvelgia į žmones ir planetą". Jie ragina šalies pažangą vertinti ne tik matuojant finansinius dydžius, bet ir sritis, kurios suteikia žmonėms pasitenkinimo ir laimės.

Naujosios ekonomistų kartos, tyrinėjančios ekonominės ir psichologinės gerovės ryšius, atstovas britų ekonomistas Andrew Oswaldas (2006) pastebi, kad „ekonomistų tikėjimas plėtros svarba blėsta. Tai yra gerai. Galbūt pamažu ši mintis įleis šaknis ir rytdienos politikų galvose."

Ilinojaus universitete dirbantis psichologas Edas Dieneris (2005) sukūrė „Subjektyvių gerovės ir negerovių šalyje rodiklių vadovą" (*Guidelines for National Indicators of Subjective Well-Being and Ill-Being*), kuriam jau pritarė daugelis iškiliausių mokslininkų pasaulyje. Vadovas skirtas naujais būdais įvertinti žmonijos pažangą. Dieneris pastebi, kad „subjektyvūs gerovės pasaulyje matavimai, tokie kaip pasitenkinimo gyvenimu ir laimės įvertinimas, gali praversti politikų ginčuose", nustatant bet kokių intervencijų poveikį žmogui. Dabar įmanoma įvertinti šiuos rodiklius:

- *Teigiamas emocijas,* kurios apima nedidelį sužadinimą (pasitenkinimas), vidutinį sužadinimą (malonumas) ir stiprų sužadinimą (euforija) bei teigiamą reakciją į kitus žmones (prisirišimas) ir veiklą (interesai ir įsipareigojimai).
- *Neigiamas emocijas*, kurios apima pyktį, liūdesį, nerimą, stresą, frustraciją, pavydą, kaltę ir gėdą, vienišumą ir bejėgiškumą. Galima paprašyti žmonių prisiminti ir užfiksuoti teigiamų ir neigiamų emocijų dažnį.
- *Laimės jausmą*, kuris dažniausiai reiškia gerą nuotaiką. Paprastai žmonių prašoma atsakyti į plačiai apklausose naudojamą klausimą: „Bendrai paėmus, kaip jums sekasi pastaruoju metu – ar galėtumėte teigti, kad esate labai laimingas, gana laimingas, nelabai laimingas?"
- *Pasitenkinimą gyvenimu*, kai žmonių prašoma įvertinti savo gyvenimą.
- *Pasitenkinimą konkrečia gyvenimo sritimi*, kai žmonėms reikia įvertinti pasitenkinimą savo fizine sveikata, darbu, laisvalaikiu, santykiais, šeima ir bendruomene.
- *Gyvenimo kokybę*, kai lyginama žmogaus aplinka, sveikata ir jo paties supratimas apie tai.

APIBENDRINIMAS
Socialinė psichologija apie materializmą ir turtus

- Sprendžiant iš to, ką aukštųjų mokyklų studentai laiko vertybėmis, ir iš „prabangos karštinės", būdingos XX a. pabaigos Amerikai, amerikiečiai (ir kiek mažiau kitų Vakarų šalių gyventojai) gyvena materialistiniame amžiuje.
- Turtingų šalių gyventojai iš tiesų teigia esą laimingesni ir labiau patenkinti gyvenimu nei neturtingų šalių gyventojai (tačiau skirtumas mažėja, keliaujant iš vidutiniškai turtingų į labai turtingas šalis). Ar kurios nors šalies turtuoliai yra laimingesni už darbininkus? Šiek tiek, tačiau ir vėl pastebėsime, kad daugiau pinigų duoda mažėjantį rezultatą (tai aiškiai pastebima tiriant superturtuo-

lius ir žmones, kurie laimėjo loterijoje). Ar ekonominis augimas padaro žmones laimingesnius? Visai ne, ir apie tai byloja sumažėjęs žmonių, teigiančių, kad jie yra laimingi, ir padaugėjęs sergančiųjų depresija skaičius, kai nuo XX a. septintojo dešimtmečio kraštas ėmė turtėti.

- Materializmas neteikia pasitenkinimo dėl dviejų priežasčių: prisitaikymo lygio ir socialinio palyginimo. Greit įprantame prie didėjančių pajamų ir vartojimo. O lygindami save su kitais galime pamatyti, kad santykinai mūsų padėtis nepasikeitė.
- Norėdami sukurti aprūpintą ateitį turime ir kaip individai, ir kaip visuomenė skatinti artimus ryšius, pasitikėjimu paremtus socialinius tinklus, pozityvų mąstymą ir įdomią veiklą.

Post scriptum: kaip šiuolaikiniame pasaulyje gyventi atsakingai?

> Privalome pripažinti, kad ... esame viena šeima, Žemės bendruomenė, turinti bendrą likimą. Kad sukurtume aprūpintą pasaulio bendruomenę, grindžiamą pagarba gamtai, universaliomis žmogaus teisėmis, ekonominiu teisingumu ir taikos kultūra, turime susivienyti. Siekdami šio tikslo, mes, Žemės žmonės, prisiimame atsakomybę vieni už kitus, už visa, kas gyva, ir už būsimas kartas.
>
> Preambulė, Žemės Chartija, www.earthcharter.org

Kai skaitau ir rašau apie gyventojų prieaugį, pasaulinį klimato atšilimą, materializmą, vartotojiškumą, prisitaikymą, palyginimą ir aprūpinimą, kyla noras pasvarstyti: ar aš esu atsakymo į šias problemas dalis? Aš galiu teisingai kalbėti. Tačiau ar darau tai, ką sakau?

Norėdamas būti sąžiningas, privalau pasakyti, kad visko pasitaiko. Ištisus metus į darbą važinėju dviračiu. Tačiau praėjusiais metais nuskridau 80 000 mylių reaktyviniais lėktuvais.

Mes apšiltinome savo 108 metų senumo namą, pastatėme ekonomišką krosnį ir žiemos dienomis termostatą nustatome 19°C. Tačiau kadangi užaugau ten, kur vasaros būna vėsios, negaliu įsivaizduoti, kaip gyvenčiau be oro kondicionieriaus tvankiomis vasaros dienomis.

Siekdamas kontroliuoti šiltnamio efektą sukeliančių dujų išskyrimą, aš paprastai išjungiu šviesą ir kompiuterio monitorių, kai nebūnu savo kabinete, o aplink namą mes prisodinome medžių. Tačiau aš prisidėjau prie Pietų Amerikos miškų naikinimo, valgiau importinę jautieną ir gėriau kavą su pienu.

Karštai pritariau, kai 1973 metais Jungtinėse Valstijose greitis buvo apribotas iki 55 mylių per valandą, nes tai leidžia taupyti kurą, ir nusivyliau, kai 1995 metais šio apribojimo buvo atsisakyta. Tačiau dabar, kai mano miestą juosiančiame greitkelyje leistinas greitis yra 70 mylių per valandą, aš nevažiuoju lėčiau net (čia nuraudau) tada, kai nesimato kitų automobilių.

Namuose mes rūšiuojame popierių, skardines ir butelius. Tačiau kas savaitę gauname tiek korespondencijos ir periodinių leidinių, kad jais užpildome trijų kubinių pėdų konteinerį.

„Pagrindinę aplinkosaugos dilemą kelia artimiausios ateities ir ilgalaikių vertybių konfliktas.“

E. O. Wilson,
The Future of Life, 2002
(„Gyvybės ateitis“)

Neblogai, sakau sau. Tačiau vargu ar tai yra drąsus atsakymas į gresiančią krizę. Mūsų pro-pro-provaikaičiai negalės klestėti šioje planetoje, jei daugiau nei šeši milijardai (tai kur kas mažiau nei rytdienos devyni milijardai) gyventojų reikalaus panašaus dydžio ekologinio ploto.

Tad kaip galima aktyviai gyventi šiuolaikiniame pasaulyje, mėgaujantis jo grožiu bei patogumais, kartu nepamirštant ekologijos? Netgi judėjimo už paprastesnį gyvenimą lyderiai, kurie, kaip ir aš, tris kartus skrido lėktuvu į puikioje aplinkoje surengtas konferencijas, ieško sprendimų, kaip turėtume gyventi šiuolaikiniame pasaulyje.

Kokioms taisyklėms jūs pritariate arba nepritariate? Griežtesniems reikalavimams automobilių ir sunkvežimių kurui? Automobilių taršos tikrinimams? Draudimui deginti lapus, kad mažėtų smogas? Jei gyvenate šalyje, kurioje aukštos kuro kainos skatina važinėti mažais, ekonomiškais automobiliais, ar norėtumėte, kad kuras būtų pigesnis (dėl to amerikiečiai gali vairuoti didelius automobilius)? Jei esate amerikietis, ar pritartumėte didesnėms benzino bei naftos kainoms, kad būtų galima taupyti išteklius ir stabdyti pasaulinį klimato atšilimą?

Ar tikėtina, kad žmonija pajėgs sustabdyti pasaulinį atšilimą ir išteklių eikvojimą? Jei biologas E. O. Wilsonas (2002) yra teisus, sakydamas, kad evoliucijos eigoje žmonės išmoko jausti atsakomybę tik už asmeninę teritoriją, savo giminaičius ir savo laiką, ar galime tikėtis, kad žmonija išsiugdys „platesnio masto altruizmą“ – rūpinimąsi tolimais palikuonimis? Ar šiandieniniai daiktai, bylojantys apie užimamą padėtį, pavyzdžiui, „Hummer“ markės automobilis, su vienu galonu benzino nuvažiuojantis vos 10 mylių, rytoj taps gėdingomis relikvijomis? Ar šiandieninis „turtingų ir žinomų“ gyvenimo būdas, kurio daugelis pavydi, virs neskoningumo etalonu ateityje, kai rūpintis išlikimu bus būtinybė? O gal rūpinimasis savimi ir sėkmės simbolių demonstravimas visada goš rūpinimąsi savo nematytais pro-provaikaičiais?

Epilogas

Jei perskaitėte visą šią knygą, jūsų įvadas į socialinę psichologiją baigtas. Pratarmėje išreiškiau viltį, kad ši knyga „bus ir solidžiai moksliška, ir šiltai žmogiška, grindžiama griežtais faktais ir intelektualiai provokuojanti". Jūs, o ne aš, spręsite, ar tikslą pasiekiau. Tačiau galiu pasakyti, kad supažindindamas su šia disciplina kaip autorius patyriau didelį džiaugsmą. Jei priimdami mano dovaną jūs patyrėte nors šiek tiek malonumo, jaudinotės ir pasijutote praturtėję, mano džiaugsmas yra dar didesnis.

Esu įsitikinęs, kad socialinės psichologijos žinios padės kritiniam mąstymui tramdyti intuiciją, supratimui – valdyti iliuzijas ir užuojautai – polinkį kritikuoti. Šiuose 16 skyrių sukauptos socialinės psichologijos žinios apie tikėjimą ir įtikinėjimą, meilę ir neapykantą, konformizmą ir nepriklausomybę. Čia trumpai supažindinama su neatsakytais intriguojančiais klausimais: kaip nuostatos lemia mūsų veiksmus, o veiksmai – nuostatas? Kodėl žmonės kartais skaudina vieni kitus, o kartais vieni kitiems padeda? Kas kursto socialinius konfliktus ir kaip sugniaužtus kumščius galime paversti draugiškai ištiesta ranka? Atsakydami į šiuos klausimus, plečiame savo akiratį. Kaip pastebėjo Oliveris Wendellas Holmesas, „kai protas pribręsta didesnio masto idėjoms, jis niekada negrįžta į savo pradines ribas". Toks buvo mano patyrimas, galbūt studijuodami šį bei kitus kursus ir jūs tai patyrėte ir tapote dar labiau išsilavinę.

David G. Myers
davidmyers.org

Sąvokų žodynėlis

Abipusiai priklausomas savasis Aš (*interdependent self*). Asmeninio tapatumo grindimas ryšiais su kitais žmonėmis. 63 psl. (2 sk.)

Abipusis atsiskleidimas (*disclosure reciprocity*). Polinkis adekvačiai atsiliepti į partnerio atvirumą. 482 psl. (11 sk.)

Abipusiškumo norma (*reciprocity norm*). Lūkestis, kad už pagalbą bus atsilyginama pagalba, o ne kenkimu. 501 psl. (12 sk.)

Agresija (*aggression*). Fizinis ar žodinis poelgis, kuriuo siekiama ką nors įskaudinti. Laboratorinių eksperimentų metu tai gali pasireikšti piktybiškai sukeliant elektros šoką ar sakant tokius dalykus, kurie turėtų užgauti kito žmogaus jausmus. 204 psl. (5 sk.); 400 psl. (10 sk.)

Aistringoji meilė (*passionate love*). Stiprus troškimas būti su kitu žmogumi. Aistringi įsimylėjėliai yra panirę vienas į kitą, pajunta ekstazę sulaukę partnerio meilės ir jaučiasi nepaguodžiami, kai šią meilę praranda. 473 psl. (11 sk.)

Aiškinimo stilius (*explanatory style*). Įprastas gyvenimo įvykių aiškinimo būdas. Vadovaujantis neigiamu, pesimistiniu, depresyviu aiškinimo stiliumi, nesėkmė aiškinama stabiliomis, globaliomis ir vidinėmis priežastimis. 593 psl. (14 sk.)

Altruizmas (*altruism*). Akstinas padidinti kito žmogaus gerovę, sąmoningai negalvojant apie asmeninius interesus. 494 psl. (12 sk.)

Apgaulė (*deception*). Tyrimo situacija, kai dalyviai neteisingai informuojami apie tyrimo metodus ir tikslus arba yra apgaudinėjami. 48 psl. (1 sk.)

Apsauginis pesimizmas (*defensive pessimism*). Problemų numatymo svarba prisitaikant ir nerimo nukreipimas veiksmingam elgesiui motyvuoti. 91 psl. (2 sk.)

Arbitražas (*arbitration*). Konflikto sprendimas pasitelkus neutralią trečiąją šalį, kuri susipažįsta su abiejų šalių teiginiais ir priima sprendimą. 570 psl. (13 sk.)

Artimumas (*proximity*). Geografinis artumas. Artumas (tiksliau, „funkcinis atstumas") leidžia veiksmingai prognozuoti simpatiją. 447 psl. (11 sk.)

Asmeninė erdvė (*personal space*). Apsauginė zona – tai erdvė, kurią norime išsaugoti aplink save. Jos dydis priklauso nuo to, kaip artimai pažįstame esančius šalia. 195 psl. (5 sk.)

Aš schema (*self-schema*). Nuomonė apie save, kuri tvarko ir nukreipia su mumis susijusios informacijos apdorojimą. 58 psl. (2 sk.)

Ataskaita (*debriefing*). Tyrimo paaiškinimas jo dalyviams, pasibaigus eksperimentui. Paprastai pasakoma apie apgaulę, jei ji buvo, ir klausiama dalyvių, ką jie suprato, kaip jaučiasi. 49 psl. (1 sk.)

Atribucijos teorija (*atribution theory*). Teorija apie tai, kaip mes interpretuojame kitų žmonių elgesį, pavyzdžiui, siedami jį arba su vidiniais bruožais (ilgalaikėmis savybėmis, motyvais ir nuostatomis), arba su išorinėmis aplinkybėmis. 131 psl. (3 sk.)

Atsiskleidimas (*self*-disclosure). Savo intymiausių savybių atskleidimas kitiems. 482 psl. (11 sk.)

Atsitiktinė imtis (*random sample*). Apklausos procedūra, kai kiekvienas tiriamos populiacijos atstovas turi vienodas galimybes būti įtrauktas į tyrimą. 42 psl. (1 sk.)

Atsitiktinis tiriamųjų paskirstymas (*random assignment*). Toks dalyvių paskirstymas eksperimente, kad kiekvienas žmogus turėtų vienodą tikimybę atsidurti tam tikrose sąlygose. (Atkreipkite dėmesį į skirtumą tarp atsitiktinio tiriamųjų paskirstymo eksperimentuose ir atsitiktinės atrankos apklausose. Atsitiktinis tiriamųjų paskirstymas leidžia daryti išvadą apie priežastį ir pasekmę. Atsitiktinė atranka leidžia apibendrinti, taikant išvadas visai populiacijai.) 46 psl. (1 sk.)

Aukštesnis tikslas (*superordinate goal*). Bendras tikslas, reikalaujantis kolektyvinių pastangų; tikslas, panaikinantis skirtumus tarp žmonių. 564 psl. (13 sk.)

Autokinetinis reiškinys (*autokinetic phenomenon*). Savaiminis (auto) judėjimas (kinetic). Tariamas nekintamo šviesos taško judėjimas tamsoje. 226 psl. (6 sk.)

Automatiškas informacijos apdorojimas (*automatic processing*). Numanomas, arba intuityvus, mąstymas, vykstantis be pastangų, įprastas ir nepavaldus protui. 114 psl. (3 sk.)

Autoritarinė asmenybė (*authoritarian personality*). Asmenybė, pritarianti paklusnumui valdžiai ir netolerantiška kitokių grupių bei žemesnės padėties žmonių atžvilgiu. 363 psl. (9 sk.)

Baimės valdymas (*terror management*). Pagal „baimės valdymo teoriją“ žmonės naudoja apsaugines emocines ir pažintines reakcijas (tarp jų – tvirtą prisirišimą prie kultūrinės pasaulėžiūros ir prietarų), susidūrę su mintimis apie savo mirtingumą. 373 psl. (9 sk.)

Baimingas prieraišumas (*fearful attachment*). Santykiai, pasižymintys vengimu ir baime būti atstumtam. 479 psl. (11 sk.)

Bendrų išteklių tragedija (*Tragedy of the Commons*). Bendri ištekliai yra visi skirstomi ištekliai, taip pat oras, vanduo, energijos šaltiniai ir maistas. Tragedija įvyksta tada, kai vieni žmonės suvartoja daugiau nei galima, o nuostolius paskirsto visiems. 541 psl. (13 sk.)

Dalyviai (*co-actors*). Dalyviai, individualiai atliekantys nekonkurencingą veiklą. 305 psl. (8 sk.)

Dėmesio centro efektas (*spotlight effect*). Klaidingas įsitikinimas, kad kiti yra itin dėmesingi mūsų išvaizdai bei elgsenai. 54 psl. (2 sk.)

Depresyvus realizmas (*depressive realism*). Lengvos depresijos apimtų žmonių polinkis vertinti, aiškinti ir prognozuoti tiksliai, o ne pataikaujant sau. 592 psl. (14 sk.)

Derybos (*bargaining*). Konflikto sprendimas šalių tiesioginių derybų keliu. 570 psl. (13 sk.)

Diskriminavimas (*discrimination*). Nepateisinamas neigiamas elgesys grupės ar jos narių atžvilgiu. 352 psl. (9 sk.)

Dispozicinė atribucija (*dispositional attribution*). Poelgio siejimas su žmogaus charakteriu bei kitomis savybėmis. 131 psl. (3 sk.)

Draugiškoji meilė (*companionate love*). Švelnūs jausmai tiems, su kuriais mūsų gyvenimas tampriai persipynęs. 476 psl. (11 sk.)

Dviejų etapų komunikacija (*two-step flow of communication*). Procesas, kurio metu žiniasklaidos įtaka dažnai pasireiškia per nuomonę formuojančius žmones, kurie, savo ruožtu, daro įtaką kitiems. 284 psl. (7 sk.)

Dviejų veiksnių emocijų teorija (*two-factor theory of emotion*). Sužadinimas x apibūdinimas = emocija. 474 psl. (11 sk.)

Dvigubos nuostatos (*dual attitudes*). Skirtingos paslėptos, arba implicitinės (automatinės), ir išreikštos (sąmoningai kontroliuojamos) nuostatos to paties objekto atžvilgiu. Žodžiais išreikštos atviros nuostatos gali keistis kartu su išsilavinimu arba dėl įtikinėjimo; neišreikštos, arba implicitinės, nuostatos keičiasi lėtai kartu su patirtimi, formuojančia naujus įpročius. 74 psl. (2 sk.)

Dvilytis (*androgynous*). Vyriškų ir moteriškų savybių mišinys. 213 psl. (5 sk.)

Egoizmas (*egoism*). Paskata (kuria tariamai grindžiami visi poelgiai) didinti savo gerovę. Priešybė altruizmui, kuriuo siekiama didinti kitų žmonių gerovę. 496 psl. (12 sk.)

Eksperimentiniai tyrimai (*experimental research*). Tyrimai, kurių metu siekiama išsiaiškinti priežasties-pasekmės ryšius, manipuliuojant vienu ar daugiau veiksnių (nepriklausomų kintamųjų) ir tuo pat metu kontroliuojant kitus (išlaikant juos pastovius). 39 psl. (1 sk.)

Eksperimento realizmas (*experimental realism*). Dalyvių įsitraukimas į eksperimentą. 48 psl. (1 sk.)

Elgesio medicina (*behavioral medicine*). Tarpdalykinė sritis, jungianti ir taikanti elgsenos ir medicinos žinias apie sveikatą ir ligas. 600 psl. (14 sk.)

Elgsenos patvirtinimas (*behavioral confirmation*). Išsipildančiosios pranašystės rūšis, pasireiškianti tuomet, kai žmonių socialiniai lūkesčiai paskatina juos elgtis taip, kad kiti žmonės atsakydami savo elgesiu patvirtintų jų lūkesčius. 145 psl. (3 sk.)

Empatija (*empathy*). Netiesioginis kito žmogaus jausmų išgyvenimas; savęs įsivaizdavimas kito vietoje. 202 psl. (5 sk.); 507 psl. (12 sk.)

Etnocentrizmas (*ethnocentrism*). Tikėjimas savo etninės bei kultūrinės grupės pranašumu ir atitinkamas visų kitų grupių niekinimas. 363 psl. (9 sk.)

Euristika (*heuristic*). Mąstymo strategija, leidžianti greitai ir veiksmingai nuspręsti. 120 psl. (3 sk.)

Evoliucinė psichologija (*evolutionary psychology*). Elgsenos evoliucijos tyrimas, remiantis natūraliosios atrankos principais. 190 psl. (5 sk.)

Faktams prieštaraujantis mąstymas (*counterfactual thinking*). Alternatyvių scenarijų ir rezultatų, kurie galėjo būti, tačiau neįvyko, įsivaizdavimas. 123 psl. (3 sk.)

Fiktyvus tiriamasis (*confederate*). Eksperimentuotojo padėjėjas. 68 psl. (2 sk.)

Fizinio patrauklumo stereotipas (*physical-attractiveness stereotype*). Nuomonė, kad fiziškai patrauklūs žmonės taip pat turi ir kitų socialiai pageidautinų savybių: kas yra gražus, tas yra geras. 456 psl. (11 sk.)

Formuluotė (*framing*). Klausimo ar problemos pateikimo būdas; formuluotė gali labai paveikti žmonių sprendimus ir nuomones. 44 psl. (1 sk.)

Frustracija (*frustration*). Trukdymas tikslingam elgesiui. 406 psl. (10 sk.)

Frustracijos-agresijos teorija (*frustration-aggression theory*). Teorija, teigianti, kad frustracija skatina agresyvų elgesį. 406 psl. (10 sk.)

Galimi Aš (*possible selves*). Vaizdiniai to, kuo mes svajojame arba labai bijome tapti ateityje. 59 psl. (2 sk.)

Giminaičių atranka (*kin selection*). Idėja, kad evoliucija skatina altruizmą artimiems giminaičiams, kad išsaugotų bendrus genus. 504 psl. (12 sk.)

Grupė (*group*). Du ar daugiau žmonių, ilgiau nei kelias akimirkas palaikančių tarpusavio ryšius, darančių vieni kitiems įtaką ir save suvokiančių kaip „mes". 305 psl. (8 sk.)

Grupės poliarizacija (*group polarization*). Grupės galia sustiprinti prieš tai buvusias jos narių nuomones; narių nuomonių supanašėjimas, o ne išsiskyrimas. 322 psl. (8 sk.)

Grupinis mąstymas (*groupthink*). „Mąstymo būdas sutelktoje grupėje, kai pritarimo siekimas yra toks dominuojantis, kad užgožia alternatyvių sprendimų realistinį vertinimą." Irvingas Janisas (1971). 332 psl. (8 sk.)

Hipotezė (*hypothesis*). Patikrinamas teiginys, jog tarp paskirų įvykių gali egzistuoti ryšys. 38 psl. (1 sk.)

Iliuzinė koreliacija (*illusory correlation*). Nesamo ryšio įsivaizdavimas arba įsivaizdavimas, kad egzistuoja stipresnis ryšys nei iš tiesų yra. 125 psl. (3 sk.)

Imuninis atmetimas (*immune neglect*). Tendencija neįvertinti savo galimybių atgauti dvasines ir fizines jėgas po stresinių įvykių. 73 psl. (2 sk.)

Individualizmas (*individualism*). Koncepcija, teigianti, kad pirmenybė yra teikiama ne grupės, bet asmeniniams interesams ir kad asmens tapatumas apibūdinamas kaip asmeninių savybių visuma, o ne tapatinimasis su grupe. 62 psl. (2 sk.)

Informacinė įtaka (*informational influence*). Konformizmas, grindžiamas faktais, sužinotais iš kitų žmonių. 251 psl. (6 sk.)

Informuotas sutikimas (*informed consent*). Etinis principas, reikalaujantis pasakyti tyrimo dalyviams tiek, kad jie galėtų spręsti, ar dalyvauti eksperimente. 48 psl. (1 sk.)

Instinktyvus elgesys (*instinctive behavior*). Natūralus, neišmoktas elgesys, būdingas visiems tam tikros rūšies atstovams. 402 psl. (10 sk.)

Instrumentinė agresija (*instrumental aggression*). Agresija, kuri yra priemonė kitam tikslui pasiekti. 400 psl. (10 sk.)

Integruojantys susitarimai (*integrative agreements*). Abiem pusėms naudingi susitarimai, pasiekiami suderinus abiejų šalių interesus ir gaunamą naudą. 572 psl. (13 sk.)

Įsitikinimų tvarumas (*belief perseverance*). Atkaklus savo pradinių koncepcijų laikymasis ir tikėjimas jų teisingumu net tada, kai pagrindiniai teiginiai yra diskredituoti. 108 psl. (3 sk.)

Išmoktas bejėgiškumas (*learned helplessness*). Išmoktas bejėgiškumas ir nuolankumas, kai žmogus ar gyvūnas suvokia, kad negali kontroliuoti pasikartojančių nemalonių įvykių. 82 psl. (2 sk.)

Išorinė grupė (*outgroup*). „Jie" – grupė, kurią žmonės laiko aiškiai skirtinga arba atskirta nuo jų vidinės grupės. 369 psl. (9 sk.)

Išorinės grupės homogeniškumo efektas (*outgroup homogeneity effect*). Manymas, kad išorinės grupės nariai yra panašesni vienas į kitą nei vidinės grupės nariai. Todėl „jie yra panašūs; mes esame skirtingi". 377 psl. (9 sk.)

Išsipildančioji pranašystė (*self-fulfilling prophecy*). Įsitikinimas, kuris pavirsta realybe. 141 psl. (3 sk.)

Įtikinėjimas (*persuasion*). Pranešimo sukeltas įsitikinimų, nuostatų ar elgsenos pokyčių procesas. 262 psl. (7 sk.)

Kasdienis realizmas (*mundane realism*). Eksperimento paviršinis panašumas į kasdienes situacijas. 47 psl. (1 sk.)

Katarsis (*catharsis*). Emocinė iškrova. Pagal katarsio teoriją, „atpalaiduojant" agresyvią energiją agresyviai elgiantis arba pasitelkus vaizduotę, agresiją skatinančios priežastys praranda galią. 423 psl. (10 sk.)

Klaidingas priskyrimas (*misattribution*). Klaidingas elgesio aiškinimas ne ta priežastimi. 131 psl. (3 sk.)

Klaidingos informacijos efektas (*misinformation effect*). Klaidingos informacijos įtraukimas į prisiminimą apie įvykį. 110 psl. (3 sk.); 627 psl. (15 sk.)

Klinikinė psichologija (*clinical psychology*). Žmonių, turinčių psichologinių problemų, tyrimas, įvertinimas ir gydymas. 584 psl. (14 sk.)

„Kojos tarpduryje" reiškinys (*foot-in-the-door phenomenon*). Polinkis, iš pradžių patenkinus nedidelį pageidavimą, vėliau patenkinti ir didesnį prašymą. 164 psl. (4 sk.)

Kolektyvizmas (*collectivism*). Pirmenybės teikimas savosios grupės (dažnai savo giminės ar darbo kolektyvo) tikslams; atitinkamai apibrėžiamas ir asmens tapatumas. 63 psl. (2 sk.)

Konfliktas (*conflict*). Numanomas veiksmų ar tikslų nesuderinamumas. 538 psl. (13 sk.)

Konformizmas (*conformity*). Elgsenos ar įsitikinimų pakeitimas, siekiant prisiderinti prie kitų. 225 psl. (6 sk.)

Kontrolės iliuzija (*illusion of control*). Nekontroliuojamų įvykių suvokimas kaip kontroliuojamų arba kaip labiau kontroliuojamų nei iš tiesų. 125 psl. (3 sk.)

Kontrolės pobūdis (*locus of control*). Žmonių elgesio ir pasekmių kontrolės suvokimas: ar jos kontroliuojamos iš vidaus, jų pačių pastangomis bei veiksmais, ar iš išorės – atsitiktinumo arba išorinių jėgų. 81 psl. (2 sk.)

Kontroliuojamas informacijos apdorojimas (*controlled processing*). Aiškus mąstymas, kuris yra kryptingas, reflektyvus ir sąmoningas. 114 psl. (3 sk.)

Koreliaciniai tyrimai (*correlational research*). Natūraliai vykstančių ryšių tarp kintamųjų tyrimas. 39 psl. (1 sk.)

Kultas (naujasis religinis judėjimas) (*cult* [*new religious movement*]). Grupė, kuriai paprastai būdinga: 1) savitas ritualas ir tikėjimas, susiję su jos pasišventimu dievybei arba žmogui, 2) atsiskyrimas nuo „piktos" supančios kultūros ir 3) charizmatiškas lyderis. (Sekta – priešingai – yra pagrindinės religijos šalutinis darinys.) 290 psl. (7 sk.)

Kultūra (*culture*). Didelės žmonių grupės puoselėjami ir naujoms kartoms perduodami ilgalaikiai elgesio modeliai, idėjos, nuostatos ir tradicijos. 30 psl. (1 sk.); 191 psl. (5 sk.)

Laipsniškas ir abipusis įtampos mažinimas, LAĮM (*graduated and reciprocated initiatives in tension reduction, GRIT*). Strategija, sukurta tarptautinei įtampai mažinti. 576 psl. (13 sk.)

Lyčių vaidmenys (*gender role*). Vyrų ir moterų elgesio lūkesčių (normų) rinkinys. 214 psl. (5 sk.)

Lyderystė (*leadership*). Procesas, kuriuo tam tikri grupės nariai skatina ir nukreipia grupę. 343 psl. (8 sk.)

Lygiaverčiai kontaktai (*equal-status contact*). Lygiavertiškumu grindžiami ryšiai. Kaip nevienodos, taip ir tos pačios socialinės padėties žmonių santykiai formuoja atitinkamas nuostatas. Tad norint, kad prietarų sumažėtų, tarprasinius kontaktus turėtų užmegzti tos pačios socialinės padėties žmonės. 560 psl. (13 sk.)

Lytis (*gender*). Psichologijoje – biologinės arba socialiai sąlygojamos savybės, pagal kurias žmonės apibrėžia vyrą ir moterį. 200 psl. (5 sk.)

Liudininko efektas (*bystander effect*). Reiškinys, kai žmogus neskuba padėti, jei yra daugiau stebėtojų. 515 psl. (12 sk.)

Mieganćiojo efektas (*sleeper effect*). Uždelstas pranešimo poveikis, kai atmesta pradinė informacija ima veikti, nes mes prisimename patį pranešimą, bet užmiršome atmetimo priežastį. 268 psl. (7 sk.)

Moralinė atskirtis (*moral exclusion*). Nuostata, kad tam tikri žmonės ar grupės yra už ribos, kur galioja asmeninės moralinės vertybės ir teisingumo taisyklės. Moralinis įtraukimas reiškia, kad kiti žmonės yra įtraukiami į savąjį moralinio rūpesčio ratą. 531 psl. (12 sk.)

Natūralioji atranka (*natural selection*). Evoliucijos procesas, kurio metu gamta atrenka savybes, geriausiai padedančias organizmams išgyventi ir daugintis konkrečioje aplinkoje. 190 psl. (5 sk.)

Natūriniai (lauko) tyrimai (*field research*). Natūralioje, realioje aplinkoje, už laboratorijos ribų atliekami tyrimai. 39 psl. (1 sk.)

Naujumo efektas (*recency effect*). Kartais vėliausiai pateikta informacija turi didžiausią poveikį. Naujumo efektas retesnis nei pirmumo. 280 psl. (7 sk.)

Nenulinės sumos žaidimas (*non-zero-sum games*). Santykiai, kurių rezultatų suma nebūtinai lygi nuliui. Bendradarbiaudami abu situacijos dalyviai gali laimėti, konkuruodami abu gali pralaimėti. (Dar vadinama mišrių motyvų situacijomis.) 542 psl. (13 sk.)

Nepakankamo pateisinimo efektas (*insufficient justification effect*). Disonanso sušvelninimas, ieškant vidinių poelgį pateisinančių priežasčių, kai išorinio pateisinimo „nepakanka". 173 psl. (4 sk.)

Nepriklausomas kintamasis (*independent variable*). Eksperimentinis veiksnys, kuriuo manipuliuoja tyrėjas. 44 psl. (1 sk.)

Nerimastingas prieraišumas (*preoccupied attachment*). Prieraišumas, kuriam būdingas nepasitikėjimas savimi, nerimas, ambivalentiškumas. 479 psl. (11 sk.)

Normatyvinė įtaka (*normative influence*). Konformizmas, grindžiamas žmogaus noru patenkinti kitų lūkesčius siekiant išsikovoti pripažinimą. 251 psl. (6 sk.)

Normos (*norms*). Priimtino ir laukiamo elgesio taisyklės. Normos nurodo, kaip „dera" elgtis. (Kitaip sakant, normos apibrėžia daugumos elgesį, – tai, kas yra normalu.) 194 psl. (5 sk.)

Nuasmeninimas (*deindividualization*). Savimonės ir nuogąstavimo dėl įvertinimo praradimas; tai įvyksta esant grupėje ir patekus į situacijas, skatinančias paklusti grupės normoms – nesvarbu, geroms ar blogoms. 318 psl. (8 sk.)

Nuogąstavimas dėl įvertinimo (*evaluation apprehension*). Rūpinimasis, kaip esame vertinami. 309 psl. (8 sk.)

Nuolaidumas (*compliance*). Konformistiškas viešo elgesio modelis, kai atsižvelgiama į užuominomis ar aiškiai išreikštą pageidavimą, bet slopinant vidinį pasipriešinimą. 225 psl. (6 sk.)

Nuorodos į save efektas (*self-reference effect*). Tendencija veiksmingai apdoroti ir lengvai prisiminti informaciją, susijusią su pačiu savimi. 58 psl. (2 sk.)

Nuostata (*attitude*). Palanki arba nepalanki kokio nors dalyko ar asmens vertinimo reakcija, dažnai grindžiama įsitikinimais, o išreiškiama jausmais ir elgesio ketinimais. 153 psl. (4 sk.)

Nuostatos stiprinimas (*attitude inoculation*). Lengvas žmonių nuostatų puolimas, kad stipresnių puolimų atveju jie turėtų priemonių šiems išpuoliams atremti. 296 psl. (7 sk.)

Pagrindinė atribucijos klaida (*fundamental attribution error*). Tendencija nepakankamai vertinti situacijos ir pervertinti dispozicijos (nusiteikimo) įtaką kitų žmonių elgsenai. (Dar vadinama atitikimo tendencingumu, nes mes dažnai manome, kad elgsena atitinka nusiteikimą.) 133 psl. (3 sk.)

Pagrindinis įtikinimo būdas (*central route to persuasion*). Procesas, kai įtikinėjami žmonės sutelkia dėmesį į argumentus ir reaguodami mąsto palankiai. 265 psl. (7 sk.)

Paklusnumas (*obedience*). Prisitaikymas vykdant tiesmuką paliepimą. 225 psl. (6 sk.)

Palankumo siekimas (*ingratiation*). Strategijų, tokių kaip meilikavimas, naudojimas siekiant kito žmogaus palankumo. 468 psl. (11 sk.)

Paprasčiausia ekspozicija (*mere-exposure effect*). Reiškinys, kai nauji dirgikliai yra labiau mėgstami arba palankiau vertinami, jei vertintojui jie demonstruojami kartotinai. 449 psl. (11 sk.)

Pasiekiamumo euristika (*availability heuristic*). Pažintinė taisyklė, reiškianti, kad dalykų tikimybė yra vertinama remiantis atmintimi. Jei su kuriuo nors dalyku susiję pavyzdžiai iš karto ateina į galvą, mes tą dalyką laikome įprastu. 121 psl. (3 sk.)

Patikimumas (*credibility*). Įtikimumas. Patikimas pranešėjas laikomas ir ekspertu, ir vertu pasitikėjimo. 268 psl. (7 sk.)

Patrauklumas (*attractiveness*). Savybės, kurios patinka publikai. Patrauklus kalbėtojas (dažnai jis kuo nors panašus į publiką) būna paveikiausias tais klausimais, kuriems klausytojai subjektyviai teikia pirmenybę. 270 psl. (7 sk.)

Patrauklumo atpildo teorija (*reward theory of attraction*). Teorija, teigianti, jog mums patinka tie, kurių elgesys mus apdovanoja arba kuriuos mes siejame su atlygį teikiančiais įvykiais. 470 psl. (11 sk.)

Patvirtinimo šališkumas (*confirmation bias*). Polinkis ieškoti informacijos, patvirtinančios išankstinę nuomonę. 119 psl. (3 sk.)

Pavėluotos nuomonės šališkumas (*hindsight bias*). Perdėtas gebėjimo numatyti įvykių eigą jiems jau įvykus vertinimas. Dar žinomas kaip „aš jau seniai tai žinojau“ reiškinys. 34 psl. (1 sk.)

Pažinimo poreikis (*need for cognition*). Motyvacija mąstyti ir analizuoti. Jį galima įvertinti pagal pritarimą tokiems teiginiams, kaip „abstraktaus mąstymo sąvoka man yra patraukli“, ir nepritarimą tokiems teiginiams, kaip „aš galvoju tiek, kiek privaloma.“ 288 psl. (7 sk.)

Pažintinis disonansas (*cognitive dissonance*). Įtampa, kylanti tada, kai žmogus vienu metu suvokia dviejų tipų prieštaringą informaciją. Pavyzdžiui, disonansas gali atsirasti tada, kai suvokiame, kad mūsų elgesys beveik nepateisinamai prieštaravo mūsų nuostatoms arba nusprendėme atiduoti pirmenybę vienai alternatyvai, nors būtų buvę logiška pasirinkti kitą. 171 psl. (4 sk.)

Per didelio pateisinimo efektas (*overjustification effect*). Vidinės motyvacijos slopinimas, paperkant žmones, kad jie darytų tai, ką jau ir taip daro; tada jie savo veiksmus gali laikyti išoriškai kontroliuojamais, o ne savaime patraukliais. 179 psl. (4 sk.); 534 psl. (12 sk.)

Perdėtos savikliovos reiškinys (*overconfidence phenomenon*). Polinkis būti labiau įsitikinusiam negu teisingam: pervertinti savo įsitikinimų ir vertinimų tikslumą. 116 psl. (3 sk.)

Perkėlimas (*displacement*). Agresijos nukreipimas į objektą, kuris nėra frustracijos šaltinis. Apskritai naujasis taikinys kelia mažesnę grėsmę arba yra labiau priimtinas socialiai. 406 psl. (10 sk.)

Permatomumo iliuzija (*illusion of transparency*). Iliuzija, kad kiti gali lengvai pastebėti mūsų slepiamas emocijas. 54 psl. (2 sk.)

Pirmumo efektas (*primacy effect*). Jei visos kitos sąlygos vienodos, pradžioje pateikta informacija paprastai daro didžiausią poveikį. 279 psl. (7 sk.)

Pliuralistinis neišmanymas (*pluralistic ignorance*). Klaidingas įsivaizdavimas, ką dauguma mano, jaučia ar kaip reaguoja. 329 psl. (8 sk.)

Poreikis priklausyti (*need to belong*). Poreikis susisaistyti su kitais žmonėmis ryšiais, kurie užtikrina ilgalaikius teigiamus tarpusavio santykius. 444 psl. (11 sk.)

Poveikio įvertinimo paklaida (*impact bias*). Emocijas sukėlusių įvykių poveikio ilgalaikiškumo pervertinimas. 72 psl. (2 sk.)

Priešiškoji agresija (*hostile aggression*). Agresija, kurią sukelia pyktis ir kuri yra galutinis tikslas (dar vadinama emocine agresija). 400 psl. (10 sk.)

Prietaras (*prejudice*). Neigiamas išankstinis grupės ir jos narių vertinimas. 351 psl. (9 sk.)

Priklausomas kintamasis (*dependent variable*). Matuojamas kintamasis, kuris šitaip vadinamas dėl to, kad gali priklausyti nuo manipuliacijų nepriklausomu kintamuoju. 46 psl. (1 sk.)

Prisistatymas (*self-presentation*). Saviraiškos aktas ir elgsena, kuria siekiama sudaryti palankų arba savo idealus atitinkantį įspūdį. 99 psl. (2 sk.)

Prisitaikymo lygio reiškinys (*adaptation-level phenomenon*). Tendencija prisitaikyti prie tam tikro lygmens stimuliuojančių veiksnių ir reagavimas į nukrypimus nuo šio lygmens. 669 psl. (16 sk.)

Pritarimas (*acceptance*). Konformizmas, kai elgsena ir įsitikinamai atitinka socialinį spaudimą. 225 psl. (6 sk.)

Prosocialus elgesys (*prosocial behavior*). Teigiamas, konstruktyvus, naudingas elgesys; asocialaus elgesio priešybė. 427 psl. (10 sk.)

Rasizmas (*racism*). 1) Prietaringa nuostata ir diskriminuojantis elgesys tam tikros rasės atstovų atžvilgiu arba 2)

institucinė praktika (net jei jos neskatina prietarai), tam tikros rasės ar lyties atstovus pajungianti kitų labui. 352 psl. (9 sk.)

Reaktyvusis pasipriešinimas (*reactance*). Motyvas, skatinantis išsaugoti arba atkurti asmens laisvės jausmą. Reaktyvusis pasipriešinimas kyla, kai kas nors grasina mūsų veiksmų laisvei. 257 psl. (6 sk.); 640 psl. (15 sk.)

Realistinio grupių konflikto teorija (*realistic group conflict teory*). Teorija, teigianti, kad prietarai kyla dėl to, jog grupės varžosi dėl nepakankamų išteklių. 369 psl. (9 sk.)

Regresija vidurkio link (*regression toward the average*). Statistinė ypač aukštų rodiklių ar ekstremalaus elgesio tendencija grįžti atgal į vidurkį. 126 psl. (3 sk.)

Reikiamos savybės (*demand characteristics*). Ženklai, signalizuojantys eksperimento dalyviui, kokio elgesio iš jo tikimasi. 48 psl. (1 sk.)

Santykinė deprivacija (*relative deprivation*). Asmens suvokimas, kad jis yra mažiau pasiturintis, lyginant su kitais. 408 psl. (10 sk.)

Sau palanki atribucija (*self-serving attributions*). Šališko palankumo sau forma. Polinkis priskirti teigiamus rezultatus sau, o neigiamus – išorės veiksniams. 87 psl. (2 sk.)

Saugus prieraišumas (*secure attachment*). Prieraišumas, grindžiamas pasitikėjimu ir intymumu. 479 psl. (11 sk.)

Sąveika (*interaction*). Vieno veiksnio (pavyzdžiui, biologinio) poveikis priklauso nuo kito veiksnio (pavyzdžiui, aplinkos). 218 psl. (5 sk.)

Savęs įtvirtinimo teorija (*self-affirmation theory*). Teorija, teigianti, kad a) žmonės, nepageidautinai elgdamiesi, dažnai patiria grėsmę savo įvaizdžiui, ir kad b) jie tai gali kompensuoti sutvirtindami kitą savojo Aš aspektą. Jei vienoje srityje iškyla grėsmė žmonių savivaizdžiui, jie tai kompensuoja arba iš naujo sutelkdami dėmesį, arba savo poelgiais pagerindami situaciją kurioje nors kitoje srityje. 182 psl. (4 sk.)

Savęs menkinimas (*self-handicapping*). Savo įvaizdžio saugojimas elgiantis taip, kad patyrus nesėkmę būtų lengviau pasiaiškinti. 98 psl. (2 sk.)

Savęs suvokimo teorija (*self-perception theory*). Teorija, teigianti, kad nebūdami tikri dėl savo nuostatų mes sprendžiame apie jas taip, kaip galvotų kitas mus stebintis žmogus, analizuodamas mūsų elgesį ir aplinkybes, kurioms esant jis įvyko. 176 psl. (4 sk.)

Savimonė (*self-awareness*). Sąmoninga būsena, kai dėmesys sutelkiamas į save. Ji padeda žmonėms būti atidiems savo nuostatoms bei charakterio savybėms. 138 psl. (3 sk.)

Saviveiksmingumas (*self-efficacy*). Pojūtis, kad esame kompetentingi ir veiksmingi. Jis skiriasi nuo savosios vertės pojūčio. Bombonešio piloto saviveiksmingumas gali būti stiprai išreikštas, o savivertė – menka. 80 psl. (2 sk.)

Savivertė (*self-esteem*). Visapusis žmogaus savęs įvertinimas arba savosios vertės pojūtis. 75 psl. (2 sk.)

Savo elgesio tikrinimas (*self-monitoring*). Savikontrolė siekiant sukurti norimą įspūdį. 100 psl. (2 sk.)

Savojo Aš samprata (*self-concept*). Žmogaus atsakymai į klausimą „Kas aš esu?" 57 psl. (2 sk.)

Seksizmas (*sexism*). 1) Prietaringa nuostata ir diskriminuojantis elgesys tam tikros lyties atstovų atžvilgiu arba 2) institucinė praktika (net jei jos neskatina prietarai), vienos lyties atstovus pajungianti kitos lyties atstovų labui. 352 psl. (9 sk.)

Situacinė atribucija (*situational attribution*). Aiškinimas, kad elgseną lemia aplinka. 131 psl. (3 sk.)

Skirstymas į pogrupius (*subgrouping*). Žmonių, neatitinkančių stereotipo, priskyrimas naujam pogrupiui, priskiriant jam ir naują stereotipą. 389 psl. (9 sk.)

Skirstymas į potipius (*subtyping*). Žmonių, nukrypstančių nuo stereotipo, skirstymas į grupes, laikant juos ypatinga, kitokiomis savybėmis išsiskiriančia, kategorija. 389 psl. (9 sk.)

Socialinė lyderystė (*social leadership*). Lyderystė, susijusi su grupės sutelkimu darbui, konfliktų sprendimu ir kolektyvo narių palaikymu. 343 psl. (8 sk.)

Socialinė neurologija (*social neuroscience*). Biologinio ir socialinio požiūrių į socialinių ir emocinių savybių neurologines bei psichologines priežastis visuma. 26 psl. (1 sk.)

Socialinė pateiktis (*social representation*). Socialiai kartu išgyvenami įsitikinimai – plačiai paplitusios idėjos bei vertybės, tarp jų mūsų prielaidos ir kultūros ideologija. Socialinė pateiktis padeda suprasti pasaulį. 30 psl. (1 sk.)

Socialinė psichologija (*social psychology*). Mokslas apie žmonių mąstymą, įtaką kitiems ir tarpusavio santykius. 20 psl. (1 sk.)

Socialinės atsakomybės norma (*social-responsibility norm*). Lūkestis, kad žmonės padės tiems, kurie yra nuo jų priklausomi. 502 psl. (12 sk.)

Socialiniai scenarijai (*social scripts*). Per kultūrą perteikiamos elgesio įvairiose situacijose taisyklės. 428 psl. (10 sk.)

Socialiniai spąstai (*social trap*). Situacija, kurioje konfliktuojančios pusės, siekdamos asmeninių interesų, elgiasi abipusiai žalingai. Pavyzdžiai galėtų būti kalinio dilema ir bendrų išteklių tragedija. 539 psl. (13 sk.)

Socialinio dominavimo orientacija (*social dominance orientation*). Motyvacija siekti, kad savoji grupė dominuotų kitų socialinių grupių atžvilgiu. 362 psl. (9 sk.)

Socialinio išmokimo teorija (*social learning theory*). Teorija, teigianti, kad socialinės elgsenos išmokstame stebėdami, pamėgdžiodami, sulaukdami paskatinimo ir bausmės. 410 psl. (10 sk.)

Socialinis dykinėjimas (*social loafing*). Polinkis mažiau stengtis, kai visi suvienija savo pastangas siekdami bendro tikslo, nei tada, kai pastangos vertinamos individualiai. 313 psl. (8 sk.)

Socialinis kapitalas (*social capital*). Abipusė parama ir bendradarbiavimas socialiniuose tinkluose. 501 psl. (12 sk.)

Socialinis palengvinimas (*social facilitation*). 1) Pirminė reikšmė – žmonių polinkis geriau atlikti paprastas ar gerai išmoktas užduotis, kai šalia yra kitų žmonių. 2) Dabartinė reikšmė – dominuojančios (tikėtinos) reakcijos sustiprėjimas dėl to, kad yra kitų žmonių. 306 psl. (8 sk.)

Socialinis palyginimas (*social comparison*). Savo gebėjimų ir nuomonių vertinimas, lyginant save su kitais. 60 psl. (2 sk.); 329 psl. (8 sk.); 670 psl. (16 sk.)

Socialinis tapatumas (*social identity*). Mūsų savojo Aš sampratos „mes" aspektas; atsakymo į klausimą „Kas aš esu?" dalis, kuri yra susijusi su mūsų grupe. 369 psl. (9 sk.)

Socialinių mainų teorija (*social-exchange theory*). Teorija, teigianti, kad žmonių sąveika – tai abipusiškumas, kuriuo siekiama maksimaliai padidinti kiekvieno gaunamą naudą ir iki minimumo sumažinti sąnaudas. 494 psl. (12 sk.)

Stereotipas (*stereotype*). Įsitikinimas apie žmonių grupės asmenines savybes. Stereotipai kartais būna per daug apibendrinti, netikslūs ir atsparūs naujai informacijai. 351 psl. (9 sk.)

Stereotipo grėsmė (*stereotype threat*). Trikdantis nuogąstavimas, susidūrus su neigiamu stereotipu, kad juo remiantis žmogus bus vertinamas. Priešingai nei išsipildančių pranašysčių, kurios paties sugalvotą reputaciją įkala į savojo Aš sampratą, stereotipo grėsmės poveikis yra betarpiškas. 391 psl. (9 sk.)

Stigmos pojūtis (*stigma consciousness*). Asmens tikėjimasis, kad jis patirs diskriminaciją. 381 psl. (9 sk.)

Suderinamumas (*matching phenomenon*). Tendencija pasirinkti partneriais tuos, kurie „gerai dera" pagal patrauklumą bei kitas savybes. 455 psl. (11 sk.)

Sutelktumas (*cohesiveness*). „Mes" jausmas; grupės narių tarpusavio susisaistymo, pavyzdžiui, pagal simpatijas, patrauklumą, mastas. 248 psl. (6 sk.)

Sužadinimas (*priming*). Konkrečių asociacijų aktyvinimas atmintyje. 104 psl. (3 sk.)

Sveikatos psichologija (*health psychology*). Psichologinių sveikatos ir ligų ištakų tyrimas. Tai psichologijos indėlis į elgesio mediciną. 600 psl. (14 sk.)

Šališkas palankumas grupei (*group-serving bias*). Grupei nepriklausančių narių teigiamų poelgių aiškinimas išorinėmis priežastimis; neigiamų poelgių priskyrimas jų charakteriui (pateisinant tokius pat savo grupės narių poelgius). 95 psl. (2 sk.); 384 psl. (9 sk.)

Šališkas palankumas sau (*self-serving bias*). Polinkis palankiai save vertinti. 87 psl. (2 sk.)

Šališkumas savosios rasės atžvilgiu (*own-race bias*). Tendencija tiksliau atpažinti savo rasės atstovų veidus. 378 psl. (9 sk.)

Šališkumas vidinei grupei (*ingroup bias*). Tendencija palankiai vertinti savo grupę. 370 psl. (9 sk.)

Šalutinis įtikinimo būdas (*peripheral route to persuasion*). Procesas, kai žmones paveikia atsitiktiniai veiksniai, pavyzdžiui, kalbančiojo patrauklumas. 265 psl. (7 sk.)

Taika (*peace*). Mažo priešiškumo ir agresyvumo aplinkybės, kai plėtojami abipusiai naudingi santykiai. 538 psl. (13 sk.)

Tariamo išskirtinumo efektas (*false uniqueness effect*). Tendencija nepakankamai vertinti savo gebėjimų, pageidautino arba sėkmingo elgesio panašumą į kitus žmones. 93 psl. (2 sk.)

Tariamo vienodumo efektas (*false consensus effect*). Tendencija savo nuomones ir nepageidaujamus ar klaidingus poelgius pervertinti kaip visiems įprastus. 92 psl. (2 sk.)

Tarpininkavimas (*mediation*). Neutralios trečiosios šalies dalyvavimas sprendžiant konfliktą, palengvinant bendravimą ir teikiant siūlymus. 570 psl. (13 sk.)

Teisingo pasaulio reiškinys (*just-world phenomenon*). Žmonių polinkis tikėti, kad pasaulis yra teisingas ir todėl žmonės gauna tai, ko nusipelno, o nusipelno to, ką gauna. 385 psl. (9 sk.)

Teisingumas (*equity*). Sąlyga, pagal kurią iš santykių gaunamas atpildas yra proporcingas indėliui į šiuos santykius. Pastaba: teisingas atpildas nebūtinai privalo būti vienodas. 480 psl. (11 sk.)

Teorija (*theory*). Kompleksinis principų, paaiškinančių ir nuspėjančių stebimus įvykius, rinkinys. 37 psl. (1 sk.)

Tipiškumo euristika (*representativeness heuristic*). Tendencija manyti, kartais nepaisant priešingos galimybės, kad koks nors žmogus ar dalykas priklauso konkrečiai grupei, jei jis panašus į tipišką šios grupės narį. 121 psl. (3 sk.)

Tranas (*free rider*). Žmogus, gaunantis naudos iš grupės, tačiau mažai duodantis jai. 313 psl. (8 sk.)

Transformacinė lyderystė (*transformational lydership*). Lyderystė, kai didelę įtaką daro lyderio vizija ir įkvėpimas. 344 psl. (8 sk.)

Užduoties lyderystė (*task leadership*). Lyderystė, susijusi su darbo organizavimu, standartų nustatymu ir susitelkimu tikslui pasiekti. 343 psl. (8 sk.)

Užtrenktų prieš nosį durų metodas (*door-in-the-face technique*). Nuolaidos gavimo strategija. Kai kas nors iš pradžių atsisako patenkinti didelį prašymą (užtrenkia duris prieš nosį), prašantis pareiškia labiau pagrįstą pageidavimą. 529 psl. (12 sk.)

Vaidmuo (*role*). Taisyklių rinkinys, apibrėžiantis, kaip žmonės, užimantys atitinkamą socialinę padėtį, turėtų elgtis konkrečioje situacijoje. 162 psl. (4 sk.)

Veidrodinis įvaizdžio suvokimas (*mirror-image perceptions*). Abipusis požiūris, kurio dažnai laikosi konfliktuojančios šalys; pavyzdžiui, kiekviena save gali laikyti moralia ir taikia, o kitą – ydinga ir agresyvia. 551 psl. (13 sk.)

Vengiamasis prieraišumas (*dismissive attachment*). Santykiai, pasižymintys vengimu ir nepasitikėjimu kitais. 479 psl. (11 sk.)

Vidinė grupė (*ingroup*). „Mes" – grupė žmonių, turinčių bendrą priklausymo ir tapatumo pojūtį. 369 psl. (9 sk.)

Vienas kito papildymas (*complementarity*). Populiari nuomonė, ypač apie dviejų žmonių santykius, kad kiekvienas jų papildo tai, ko trūksta kitam. 466 psl. (11 sk.)

Žemai paleisto kamuolio metodas (*low-ball technique*). Taktika, naudojama norint priversti žmones su kuo nors sutikti. Žmonės, sutikę su pirmuoju pageidavimu, dažnai neprieštarauja, jeigu pageidavimas padidėja. Žmonės, kuriems iš karto pateikiamas didesnis pageidavimas, yra mažiau linkę su juo sutikti. 165 psl. (4 sk.)

Knygos iliustracijų autorinių teisių savininkai:

2 skyrius

2.3 pav. iš: H. Markus and S. Kitayama, 1991, „Culture and the self: Implications for cognition, emotion and motivation", Psychological Review, *98, p. 224-253. Copyright © 1991 by the American Psychological Association. Reprinted by permission.*

2.4 pav.: Reprinted by permission of Dr. Hazel Rose Markus.

2.7 pav. iš: T. F. Heatherton and K. D. Vohs, 2000, „Interpersonal evaluations following threats to self: Role of self esteem", *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, p. 725-736. Copyright © 2000 by the American Psychological Association. Reprinted by permission.

2.10 pav. iš: R. Inglehart and C. Welzel, 2005, *Modernization, Cultural Change, and Democracy*. Copyright © by Cambridge University Press. Reprinted with permission of Cambridge University Press.

3 skyrius

3.4 pav. iš: J. P. Forgas, C. H. Bower and S. E. Kranz, 1984, „The Influence of Mood on Perceptions of Social Interactions", *Journal of Experimental Social Psychology*, 20. Reprinted with permission from Elsevier.

4 skyrius

4.3, 4.4 pav.: Reproduced by permission of Brad J. Bushman, Ph.D., Institute for Social Research, University of Michigan.

5 skyrius

5.2, 5.3 pav. iš: Miles L. Patterson, Y. Iizuka, M. E. Tubbs, J. Ansel, and J. Anson, 2006. „Passing encounters East and West: Comparing Japanese and American pedestrian interactions." Paper presented to the Society of Personality and Social Psychology convention.

5.5, 5.6 pav. iš: D. M. Buss, „The strategies of human mating", 1994, *American Scientist*, 82, p. 239-249. Reprinted with permission of Sigma XI.

5.7 pav.: Reprinted with permission of the Pew Global Attitudes Project, http://pewglobal.org.

5.8 pav. iš: A. H. Eagly and W. Wood, 1991, „Explaining sex differences in social behavior: A meta-analytic perspective", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, p. 306-315. Reprinted by permission of Sage Publications, Inc.

6 skyrius

6.4 pav. iš: Stanley Milgram, 1974, „Diagram of relationship of participants, Milgram's Obedience Experiment", from *Obedience to Authority: An Experimental View*. Copyright © 1974 by Stanley Milgram. HarperCollins Publishers and Pinter and Martin, Ltd. Reprinted by permission of the publishers.

6.1 lentelė iš: Stanley Milgram, 1974, „The learner's schedule of protests in Milgram's 'Heart Disturbance' experiments: 75 to 300 volts", from *Obedience to Authority: An Experimental View*. Copyright © 1974 by Stanley Milgram. HarperCollins Publishers and Pinter and Martin, Ltd. Reprinted by permission of the publishers.

6.5 pav. iš: the Milgram Obedience Experiment, from S. Milgram, 1965, „Some conditions of obedience and disobedience to authority", *Human Relations*, 18, p. 57-76; p. 198. Text from Roger Fisher in „Preventing nuclear war", *Bulletin of the Atomic Scientists*, March 1981, p. 11-17. Copyright © 2006 by Bulletin of the Atomic Scientists, Chicago, IL 60637. Reproduced by permission of *Bulletin of the Atomic Scientists: The Magazine of Global Security, Science, and Survival.*

9 skyrius

9.6 pav. iš: P. G. Devine and R. S. Malpass, 1985, „Orienting strategies in differential face recognition", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 11, p. 33-40. Reprinted by permission of Sage Publications, Inc.

10 skyrius

10.10 pav. iš: C. Anderson and B. Bushman, 2001, „Effects of violent video games on aggressive behavior, aggressive cognition, aggressive effect, psychological arousal and prosocial behavior: A meta-analytic review of the scientific literature", *Psychological Science*, 12, No. 5, p. 353-359. Reprinted by permission of Blackwell Publishing.

11 skyrius

11.2 pav. iš: R. B. Zajonc, 1968, „Attitudinal effects of mere exposure", *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, Monograph

Supplement No. 2, part, 2. Copyright © 1968 by the American Psychological Association. Reprinted by permission.

11.12 pav.: Reprinted by permission of the National Opinion Research Center.

12 skyrius

12.2 pav. iš: M. A. Whatley, J. M. Webster, R. H. Smith and A. Rhodes, 1999, „The effect of a favor on public and private compliance: How internalized is the norm of reciprocity?" *Basic and Applied Social Psychology*, 21, p. 251-259. Reprinted by permission of Lawrence Erlbaum Associates.

12.4 pav. iš: C. D. Batson, J. Fultz and P. A. Schoenrade, 1987, „Distress and empathy: Two qualitatively distinct vicarious emotions with different motivational consequences", *Journal of Personality*, 55:1, Spring 1987. Reprinted by permission of Blackwell Publishing.

12.7 pav.: Adapted from R. V. Levine, 2003. „The kindness of strangers." *American Scientist 91*, p. 226-233. Reprinted by permission of Dr. Robert Levine.

13 skyrius

13.4 pav. iš: R. E. Tetlock, 1988, „Monitoring the integrative complexity of American and Soviet policy rhetoric: What can be learned?" *Journal of Social Issues*, Vol. 454, No. 2, p. 101-131. Reprinted by permission of Blackwell Publishing.

13-6 pav.: Gallup 6/10/03. www.gallup.com.

14 skyrius

14.1 pav. iš: N. Nunez, D. Poole and A. Memon, 2003, „Psychology's two cultures revisited: Implications for the integration of science and practice", *Scientific Review of Mental Health Practice*. Reprinted by permission.

590 p. tekstas iš: R. M. Dawes, 1976, „Shallow psychology" in J. S. Carroll and J. W. Payne, eds., *Cognition and Social Behavior*, p. 563. Reprinted by permission of Lawrence Erlbaum Associates and the author.

14.4 pav. iš: J. Dill and C. Anderson, „Loneliness, shyness and depression: The etiology and interpersonal relationships of everyday problems in living", in *Recent Advances in Interpersonal Approaches to Depression*, T. Joiner and J. Coyne, eds., 1998. American Psychological Association. Copyright © 1998 by the American Psychological Association. Reprinted by permission.

15 skyrius

15.2 pav. iš: G. H. Fisher, 1968, „Ambiguity of form: Old and new", *Perception and Psychophysics*, 4, p. 189-192. Reprinted with permission of Psychonomic Society, Inc.

15.1 lentelė iš: S. Kassin, V. Tubb, H. Hosch and A. Memon, 2001, „On the 'General Acceptance' of eyewitness testimony research: A new survey of the experts." *American Psychologist 56*, p. 405-416. Copyright © 2001 by the American Psychological Association. Reprinted by permission.

16 skyrius

16.2 pav.: Reprinted by permission of the Population Reference Bureau.

16.4 pav.: Adapted with permission from Life Goals of First-year College Students in the U.S., 1966-2005. From UCLA Higher Education Research Institute. 2005. *The American Freshman: National Norms for Fall 2005.*

16.5 pav. iš: R. F. Inglehart, (in press) in Frances Hagopian (ed.), „Cultural change and democracy in Latin America", in *Contemporary Catholicism, Religious Pluralism and Democracy in Latin America.* South Bend: Notre Dame University Press. Used with permission.

NUOTRAUKOS:

1 skyrius

p. 29: R. C. James

2 skyrius

p. 64: Image courtesy of Takahiko Masuda, Ph.D. (see Masuda and Nisbett, 2001); p. 68: Courtesy Hazel Rose Markus; p. 68: Photo courtesy Mel Manis; p. 70: Courtesy, Daniel M. Wegner

3 skyrius

p. 107: ©Bettmann/Corbis Images; p. 140: ©Esbin-Anderson/Image Works

4 skyrius

p. 156: Courtesy, Mahzarin Banaji.; p. 174 Courtesy Leon Festinger; p. 176 ©Colin Young-Wolff/PhotoEdit; p. 178 Courtesy Fritz Strack; p. 179: Bemieri, E, Davis, J., Rosenthal, R. and Knee, C. (1994). Interactional synchrony and rapport: Measuring synchrony in displays devoid of sound and facial affect. *Personality and Social Psychology Bulletin* 20, 303-311

5 skyrius

p. 220: Courtesy, Alice Eagly

6 skyrius

p. 228: From Provine, Robert. „Yawning". *American Scientist*, Volume 93, Fig. 6, page 536; p. 236: Stanley Milgram, 1965, from the film *Obedience*, distributed by the Pennsylvania State University, PCR; p. 240 Courtesy Alexandra Milgram; p. 246: ©James A. Sugar/Corbis Images; p. 256 ©Bettmann/Corbis Images; ©Peter Kramer/Getty Images

7 skyrius

p. 272: Figures courtesy of Jeremy Bailenson, Nick Yee, and Stanford's Virtual Human Interaction Lab, http://vhil.Stanford, edu; p. 296: Courtesy William McGuire, Yale University

8 skyrius

p. 311: Courtesy Herman Miller, Inc.; p. 312: Courtesy Alan G. Ingham; p. 319: ©Phillip Zimbardo; p. 333: Courtesy Irving Janis; p. 339: Courtesy Daniel Kahneman

9 skyrius

p. 353: Andrew Redington/Getty Images; p. 356-357: Figure created using stimuli from Hugenberg, K. and Bodenhausen, G. V. (2000). Facing Prejudice: Implicit Prejudice and the Perception of Facial Threat. *Psychological Science* 6, 640-643. Used with permission of authors. Photos courtesy, Kurt Hugenberg; p. 370 ©Brand X Photos/ PhotoDisc Website; ©Digital Vision/PhotoDisc Website; p. 377: James Blascovich; p. 388-389 Huart, Johanne, Corneille, Olivier, Becquart, Emilie: Face-based categorization, context-based categorization, and distortions in the recollection of gender ambiguous faces . *Journal of Experimental Social Psychology* 41 (2005) 598-608, Fig. 1

10 skyrius

p. 410 ©Albert Bandura; p. 432: Courtesy, Craig A. Anderson; p. 433: ©Gus van Dyk, Pilanesberg

11 skyrius

p. 452 ©AP/Wide World Photos; p. 455: Courtesy, Senator Russ Feingold; Courtesy, Tim Michels; p. 458-459 ©Rick Smolan/Stock Boston; ©John Lund/Getty Images; ©Catherine Karnow/ Wood fin Camp; ©Marc Romanelli/Getty Images; ©Oliver Bodmer/Zuma Press; from Braun, C, Gruendl, M., Marberger, C. and Scherber, C, 2001, Beautycheck–Causes and Consequences of Human Facial Attractiveness as presented at The German Students Award 2000/2001; p. 462: ©Granger Collection; p. 465: Courtesy James M. Jones; p. 471 Dr. Pawel Lewicki, University of Tulsa, Oklahoma

12 skyrius

p. 496: Courtesy, Dennis Krebs; p. 513: Courtesy John M. Darley, Princeton University; p. 522 Courtesy Lisa DeBruine; p. 533: ©Page Collection/ Gamma Press

13 skyrius

p. 558: Courtesy, John Dixon, Lancaster University; p. 567: ©AP/Wide World Photos

14 skyrius

p. 594 Courtesy Shelley Taylor

15 skyrius

p. 624 Chicago Tribune website; p. 629 Courtesy Elizabeth Loftus

Bibliografija

Abbey, A. (1987). Misperceptions of friendly behavior as sexual interest: A survey of naturally occurring incidents. *Psychology of Women Quarterly,* **11**, 173–194.

Abbey, A. (1991). Misperception as an antecedent of acquaintance rape: A consequence of ambiguity in communication between women and men. In A. Parrot (Ed.), *Acquaintance rape.* New York: John Wiley.

Abbey, A., and **Andrews, F. M.** (1985). Modeling the psychological determinants of life quality. *Social Indicators Research,* **16**, 1–34.

Abbey, A., McAuslan, P., and **Ross, L. T.**(1998). Sexual assault perpetration by college men: The role of alcohol, misperception of sexual intent, and sexual beliefs and experiences. *Journal of Social and Clinical Psychology,* **17**, 167–195.

Abelson, R. (1972). Are attitudes necessary? In B. T. King and E. McGinnies (Eds.), *Attitudes, conflict and social change.* New York: Academic Press.

Abelson, R. P., Kinder, D. R., Peters, M. D., and **Fiske, S. T.** (1982). Affective and semantic components in political person perception. *Journal of Personality and Social Psychology,* **42**, 619–630.

Abrams, D. (1991). AIDS: What young people believe and what they do. Paper presented at the British Association for the Advancement of Science conference.

Abrams, D., Wetherell, M., Cochrane, S., Hogg, M. A., and **Turner, J. C.** (1990). Knowing what to think by knowing who you are: Self-categorization and the nature of norm formation, conformity and group polarization. *British Journal of Social Psychology,* **29**, 97–119.

Abramson, L. Y. (Ed.). (1988). *Social cognition and clinical psychology: A synthesis.* New York: Guilford.

Abramson, L. Y., Metalsky, G. I., and **Alloy, L. B.** (1989). Hopelessness depression: A theory-based subtype. *Psychological Review,* **96**, 358–372.

Acitelli, L. K., and **Antonucci, T. C.** (1994). Gender differences in the link between marital support and satisfaction in older couples. *Journal of Personality and Social Psychology,* **67**, 688–698.

Ackermann, R., and **DeRubeis, R. J.** (1991). Is depressive realism real? *Clinical Psychology Review,* **11**, 565–584.

Adair, J. G., Dushenko, T. W., and **Lindsay, R. C. L.** (1985). Ethical regulations and their impact on research practice. *American Psychologist,* **40**, 59–72.

Adams, D. (Ed.) (1991). *The Seville statement on violence: Preparing the ground for the constructing of peace.* UNESCO.

Adams, J. M., and **Jones, W. H.** (1997). The conceptualization of marital commitment: An integrative analysis. *Journal of Personality and Social Psychology,* **72**, 1177–1196.

Addis, M. E., and **Mahalik, J. R.** (2003). Men, masculinity, and the contexts of help seeking. *American Psychologist,* **58**, 5–14.

Aderman, D., and **Berkowitz, L.** (1970). Observational set, empathy, and helping. *Journal of Personality and Social Psychology,* **14**, 141–148.

Aderman, D., and **Berkowitz, L.** (1983). Self-concern and the unwillingness to be helpful. *Social Psychology Quarterly,* **46**, 293–301.

Adler, N. E., Boyce, T., Chesney, M. A., Cohen, S., Folkman, S., Kahn, R. L., and **Syme, S. L.** (1993). Socioeconomic inequalities in health: No easy solution. *Journal of the American Medical Association,* **269**, 3140–3145.

Adler, N. E., and **Snibbe, A. C.** (2003). The role of psychosocial processes in explaining the gradient between socioeconomic status and health. *Current Directions in Psychological Science,* **12**, 119–123.

Adler, R. P., Lesser, G. S., Meringoff, L. K., Robertson, T. S., and **Ward, S.** (1980). *The effects of television advertising on children.* Lexington, MA: Lexington Books.

Adler, S. J. (1994). *The jury.* New York: Times Books.

Adorno, T., **Frenkel-Brunswik, E.**, **Levinson, D.**, and **Sanford, R. N.** (1950). *The authoritarian personality,* New York: Harper.

Affleck, G., **Tennen, H.**, and **Apter, A.** (2000). Optimism, pessimism, and daily life with chronic illness. In E. C. Chang (Ed.), *Optimism and pessimism.* Washington, DC: APA Books.

Agostinelli, G., **Sherman, S. J.**, **Presson, C. C.**, and **Chassin, L.** (1992). Self-protection and self-enhancement biases in estimates of population prevalence. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **18**, 631–642.

Agres, S. J. (1987). Rational, emotional and mixed appeals in advertising: Impact on recall and persuasion. Paper presented at the American Psychological Association convention. (Available from Lowe Marschalk, Inc., 1345 Avenue of the Americas, New York, NY, 10105.)

Aiello, J. R., and **Douthitt, E. Z.** (2001). Social facilitation from Triplett to electronic performance monitoring. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice,* **5**, 163–180.

Aiello, J. R., **Thompson, D. E.**, and **Brodzinsky, D. M.** (1983). How funny is crowding anyway? Effects of room size, group size, and the introduction of humor. *Basic and Applied Social Psychology,* **4**, 193–207.

Ainsworth, M. D. S. (1973). The development of infant-mother attachment. In B. Caldwell and H. Ricciuti (Eds.), *Review of child development research* (Vol. 3). Chicago: University of Chicago Press.

Ainsworth, M. D. S. (1979). Infant-mother attachment. *American Psychologist,* **34**, 932–937.

Ajzen, I. (1982). On behaving in accordance with one's attitudes. In M. P. Zanna, E. T. Higgins, and C. P. Herman (Eds.). *Consistency in social behavior: The Ontario Symposium,* vol. 2. Hillside, NJ: Erlbaum.

Ajzen, I. (2002). Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology,* **32**, 665–683.

Ajzen, I., and **Fishbein, M.** (1977). Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin,* **84**, 888–918.

Albarracin, D., **Johnson, B. T.**, **Fishbein, M.**, and **Muellerleile, P. A.** (2001). Theories of reasoned action and planned behavior as models of condom use: A meta-analysis. *Psychological Bulletin,* **127**, 142–161.

Albee, G. (1979, June 19). Politics, power, prevention, and social change. Keynote address to Vermont Conference on Primary Prevention of Psychopathology.

Alicke, M. D., and **Davis, T. L.** (1989). The role of *a posteriori* victim information in judgments of blame and sanction. *Journal of Experimental Social Psychology,* **25**, 362–377.

Allee, W. C., and **Masure, R. M.** (1936). A comparison of maze behavior in paired and isolated shell-parakeets *(Melopsittacus undulatus Shaw)* in a two-alley problem box. *Journal of Comparative Psychology,* **22**, 131–155.

Allen, V. L., and **Levine, J. M.** (1969). Consensus and conformity. *Journal of Experimental Social Psychology,* **5**, 389–399.

Allen, V. L., and **Wilder, D. A.** (1980). Impact of group consensus and social support on stimulus meaning: Mediation of conformity by cognitive restructuring. *Journal of Personality and Social Psychology,* **39**, 1116–1124.

Allison, S. T., **Beggan, J. K.**, **McDonald, R. A.**, and **Rettew, M. L.** (1995). The belief in majority determination of group decision outcomes. *Basic and Applied Social Psychology,* **16**, 367–382.

Allison, S. T., **Jordan, M. R.**, and **Yeatts, C. E.** (1992). A cluster-analytic approach toward identifying the structure and content of human decision making. *Human Relations,* **45**, 49–72.

Allison, S. T., **Mackie, D. M.**, and **Messick, D. M.** (1996). Outcome biases in social perception: Implications for dispositional inference, attitude change, stereotyping, and social behavior. *Advances in Experimental Social Psychology,* **28**, 53–93.

Allison, S. T., **Mackie, D. M.**, **Muller, M. M.**, and **Worth, L. T.** (1993). Sequential correspondence biases and perceptions of change: The Castro studies revisited. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **19**, 151–157.

Allison, S. T., **McQueen, L. R.**, and **Schaerfl, L. M.** (1992). Social decision making processes and the equal partitionment of shared resources. *Journal of Experimental Social Psychology,* **28**, 23–42.

Allison, S. T., and **Messick, D. M.** (1985). The group attribution error. *Journal of Experimental Social Psychology,* **21**, 563–579.

Allison, S. T., and **Messick, D. M.** (1987). From individual inputs to group outputs, and back again: Group processes and inferences about members. In C. Hendrick (Ed.), *Group processes: Review of personality and social psychology,* Vol. 8. Newbury Park, CA: Sage.

Allison, S. T., **Messick, D. M.**, and **Goethals, G. R.** (1989). On being better but not smarter than others: The Muhammad Ali effect. *Social Cognition,* **7**, 275–296.

Allison, S. T., **Worth, L. T.**, and **King, M. W, C.** (1990). Group decisions as social inference heuristics. *Journal of Personality and Social Psychology,* **58**, 801–811.

Alloy, L. B., and **Abramson, L. Y.** (1979). Judgment of contingency in depressed and nondepressed students: Sadder but wiser? *Journal of Experimental Psychology: General,* **108**, 441–485.

Alloy, L. B., **Abramson, L. Y.**, **Whitehouse, W. G.**, **Hogan, M. E.**, **Tashman, N. A.**, **Steinberg, D. L.**, **Rose, D. T.**, and **Donovan, P.** (1999). Depressogenic cognitive styles: Predictive validity, information processing and personality characteristics, and developmental origins. *Behaviour Research and Therapy,* **37**, 503–531.

Alloy, L. B., **Albright, J. S.**, **Abramson, L. Y.**, and **Dykman, B. M.** (1990). Depressive realism and nondepressive optimistic illusions: The role of the self. In R. E. Ingram (Ed.), *Contemporary psychological approaches to depression: Theory, research and treatment.* New York: Plenum.

Allport, F. H. (1920). The influence of the group upon association and thought. *Journal of Experimental Psychology,* **3**, 159–182.

Allport, G. (1954). *The nature of prejudice.* Cambridge, MA: Addison-Wesley.

Allport, G. W. (1958). *The nature of prejudice* (abridged). Garden City, NY: Anchor Books.

Allport, G. W., and **Ross, J. M.** (1967). Personal religious orientation and prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology,* **5**, 432–443.

Altemeyer, B. (1988). *Enemies of freedom: Understanding right-wing authoritarianism.* San Francisco: Jossey-Bass.

Altemeyer, B. (1992). Six studies of right-wing authoritarianism among American state legislators. Unpublished manuscript, University of Manitoba.

Altemeyer, B., and **Hunsberger, B.** (1992). Authoritarianism, religious fundamentalism, quest, and prejudice. *International Journal for the Psychology of Religion,* **2**, 113–133.

Altemeyer, R. (in press). Highly dominating, highly authoritarian personalities. *Journal of Social Psychology.*

Altman, I., and **Vinsel, A. M.** (1978). Personal space: An analysis of E. T. Hall's proxemics framework. In I. Altman and J. Wohlwill (Eds.), *Human behavior and the environment.* New York: Plenum Press.

Alwin, D. F. (1990). Historical changes in parental orientations to children. In N. Mandell (Ed.), *Sociological studies of child development,* Vol. 3. Greenwich, CT: JAI Press.

Alwin, D. F., Cohen, R. L., and **Newcomb, T. M.** (1991). *Political attitudes over the life span: The Bennington women after fifty years.* Madison, WI: University of Wisconsin Press.

Amabile, T. M., and **Glazebrook, A. H.** (1982). A negativity bias in interpersonal evaluation. *Journal of Experimental Social Psychology,* **18**, 1–22.

Amato, P. R. (1979). Juror-defendant similarity and the assessment of guilt in politically motivated crimes. *Australian Journal of Psychology,* **31**, 79–88.

Amato, P. R. (1986). Emotional arousal and helping behavior in a real-life emergency. *Journal of Applied Social Psychology,* **16**, 633–641.

Ambady, N., and **Rosenthal, R.** (1992). Thin slices of expressive behavior as predictors of interpersonal consequences: A meta-analysis. *Psychological Bulletin,* **111**, 256–274.

Ambady, N., and **Rosenthal, R.** (1993). Half a minute: Predicting teacher evaluations from thin slices of nonverbal behavior and physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology,* **64**, 431–441.

American Enterprise (1992, January/ February). Women, men, marriages and ministers. P. 106.

American Psychological Association (1993). *Violence and youth: Psychology's response. Vol I: Summary report of the American Psychological Assocation Commission on Violence and Youth.* Washington, DC: Public Interest Directorate, American Psychological Association.

American Psychological Association (2002). *Ethical principles of psychologists and code of conduct 2002.* Washington, DC: APA (www.apa.org/ethics/code2002.html).

Amir, Y. (1969). Contact hypothesis in ethnic relations. *Psychological Bulletin,* **71**, 319–342.

Anda, R., Williamson, D., Jones, D., Macera, C., Eaker, E., Glassman, A., and **Marks, J.** (1993). Depressed affect, hopelessness, and the risk of ischemic heart disease in a cohort of U.S. adults. *Epidemiology,* **4**, 285–294.

Andersen, S. M. (1998). Service Learning: A National Strategy for Youth Development. A Position Paper issued by the Task Force on Education Policy. Washington, DC: Institute for Communitarian Policy Studies, George Washington University.

Andersen, S. M., and **Chen, S.** (2002). The relational self: An interpersonal social-cognitive theory. *Psychological Review,* **109**, 619–645.

Anderson, C. A. (1982). Inoculation and counter-explanation: Debiasing techniques in the perseverance of social theories. *Social Cognition,* **1**, 126–139.

Anderson, C. A. (1999). Attributional style, depression, and loneliness: A cross-cultural comparison of American and Chinese students. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **25**, 482–499.

Anderson, C. A. (2003). Video games and aggressive behavior. In D. Ravitch and J. P. Viteritti (Eds.), *Kids stuff: Marking violence and vulgarity in the popular culture.* Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.

Anderson, C. A. (2004). An update on the effects of violent video games. *Journal of Adolescence,* **27**, 113–122.

Anderson, C. A., and **Anderson, D. C.** (1984). Ambient temperature and violent crime: Tests of the linear and curvilinear hypotheses. *Journal of Personality and Social Psychology,* **46**, 91–97.

Anderson, C. A., and **Anderson, K. B.** (1998). Temperature and aggression: Paradox, controversy, and a (fairly) clear picture. In R. G. Geen and E. Donnerstein (Eds.), *Human aggression: Theories, research, and implications for social policy.* San Diego, CA: Academic Press.

Anderson, C. A., Anderson, K. B., Dorr, N., DeNeve, K. M., and **Flanagan, M.** (2000). Temperature and aggression. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology.* San Diego, CA: Academic Press.

Anderson, C. A., Benjamin, A. J., Jr., and **Bartholow, B. D.** (1998). Does the gun pull the trigger? Automatic priming effects of weapon pictures and weapon names. *Psychological Science,* **9**, 308–314.

Anderson, C. A., Berkowitz, L., Donnerstein, E., Huesmann, R. L., Johnson, J., Linz, D., Malamuth, N., and **Wartella, E.** (in press). The influence of media violence on youth. *Psychological Science in the Public Interest.*

Anderson, C. A., and **Bushman, B. J.** (1997). External validity of „trivial" experiments: The case of laboratory aggression. *Review of General Psychology,* **1**, 19–41.

Anderson, C. A., and **Bushman, B. J.** (2001). Effects of violent video games on aggressive behavior, aggressive cognition, aggressive affect, physiological arousal, and prosocial behavior: A meta-analytic review of the scientific literature. *Psychological Science,* **12**, 353–359.

Anderson, C. A., and **Bushman, B. J.** (2002). Media violence and the American public revisited. *American Psychologist,* **57**, 448–450.

Anderson, C. A., Carnagey, N. L., and **Eubanks, J.** (2003). Exposure to violent media: The effects of songs with violent lyrics on aggressive thoughts and feelings. *Journal of Personality and Social Psychology,* **84**, 960–971.

Anderson, C. A., Carnagey, N. L., Flanagan, M., Benjamin, A. J., Eubanks, J., and **Valentine, J. C.** (in press). Violent video games: Specific effects of violent content on aggressive thoughts and behavior. *Advances in Experimental Social Psychology.*

Anderson, C. A., Deuser, W. E., and **DeNeve, K. M.** (1995). Hot temperatures, hostile affect, hostile cognition, and arousal: Tests of a general model of affective aggression. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **21**, 434–448.

Anderson, C. A., and **Harvey, R. J.** (1988). Discriminating between problems in living: An examination of measures of depression, loneliness, shyness, and social anxiety. *Journal of Social and Clinical Psychology,* **6**, 482–491.

Anderson, C. A., Horowitz, L. M., and **French, R. D.** (1983). Attributional style of lonely and depressed people. *Journal of Personality and Social Psychology,* **45**, 127–136.

Anderson, C. A., Lepper, M. R., and **Ross, L.** (1980). Perseverance of social theories: The role of explanation in the persistence of discredited information. *Journal of Personality and Social Psychology,* **39**, 1037–1049.

Anderson, C. A., Lindsay, J. J., and **Bushman, B. J.** (1999). Research in the psychological laboratory: Truth or triviality? *Current Directions in Psychological Science,* **8**, 3–9.

Anderson, C. A., Miller, R. S., Riger, A. L., Dill, J. C., and **Sedikides, C.** (1994). Behavioral and characterological attributional styles as predictors of depression and loneliness: Review, refinement, and test. *Journal of Personality and Social Psychology,* **66**, 549–558.

Anderson, C. A., and **Morrow, M.** (1995). Competitive aggression without interaction: Effects of competitive versus cooperative instructions on aggressive behavior in video games. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **21**, 1020–1031.

Anderson, C. A., and **Sechler, E. S.** (1986). Effects of explanation and counterexplanation on the development and use of social theories. *Journal of Personality and Social Psychology,* **50**, 24–34.

Anderson, C., Keltner, D., and **John, O. P.** (2003). Emotional convergence between people over time. *Journal of Personality and Social Psychology,* **84**, 1054–1068.

Anderson, K. J., and **Leaper, C.** (1998). Meta-analyses of gender effects on conversational interruption: Who, what, when, where, and how. *Sex Roles,* **39**, 225–252.

Angier, N. (2003, November 11). Is war our biological destiny? *New York Times* (www.nytimes.com).

Annin, P. (1999, April 19). Big money, big trouble. *Newsweek,* p. 59.

Antill, J. K. (1983). Sex role complementarity versus similarity in married couples. *Journal of Personality and Social Psychology,* **45**, 145–155.

AP (1993, June 10). Walking past a dying man. *New York Times* (via Associated Press).

Apsler, R. (1975). Effects of embarrassment on behavior toward others. *Journal of Personality and Social Psychology,* **32**, 145–153.

Archer, D., and **Gartner, R.** (1976). Violent acts and violent times: A comparative approach to postwar homicide rates. *American Sociological Review,* **41**, 937–963.

Archer, D., **Iritani, B.**, **Kimes, D. B.**, and **Barrios, M.** (1983). Face-ism: Five studies of sex differences in facial prominence. *Journal of Personality and Social Psychology,* **45**, 725–735.

Archer, J. (1991). The influence of testosterone on human aggression. *British Journal of Psychology,* **82**, 1–28.

Archer, J. (2000). Sex differences in aggression between heterosexual partners: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin,* **126,** 651–680.

Archer, J. (2002). Sex differences in physically aggressive acts between heterosexual partners: A meta-analytic review. *Aggression and Violent Behavior,* **7**, 313-351.

Archer, R. L., and **Cook, C. E.** (1986). Personalistic self-disclosure and attraction: Basis for relationship or scarce resource. *Social Psychology Quarterly,* **49**, 268–272.

Arendt, H. (1963). *Eichmann in Jerusalem: A report on the banality of evil.* New York: Viking Press.

Argyle, M. (1986). *The psychology of happiness.* London: Methuen.

Argyle, M. (1999). Causes and correlates of happiness. In D. Kahneman, E. Diener, and N. Schwartz (Eds.), *Foundations ofhedonic psychology: Scientific perspectives on enjoyment and suffering.* New York: Russell Sage Foundation.

Argyle, M., and **Henderson M.** (1985). *The anatomy of relationships.* London: Heinemann.

Argyle, M., **Shimoda, K.**, and **Little, B.** (1978). Variance due to persons and situations in England and Japan. *British Journal of Social and Clinical Psychology,* **17**, 335–337.

Arkes, H. R. (1990). Some practical judgment/decision making research. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Arkin, R. M., **Appleman, A.**, and **Burger, J. M.** (1980). Social anxiety, self-presentation, and the self-serving bias in causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology,* **38**, 23–35.

Arkin, R. M., and **Baumgardner, A. H.** (1985). Self-handicapping. In J. H. Harvey and C. Weary (Eds.), *Attribution: Basic issues and applications.* New York: Academic Press.

Arkin, R. M., and **Burger, J. M.** (1980). Effects of unit relation tendencies on interpersonal attraction. *Social Psychology Quarterly,* 43, 380–391.

Arkin, R. M., **Cooper, H.**, and **Kolditz, T.** (1980). A statistical review of the literature concerning the self-serving attribution bias in interpersonal influence situations. *Journal of Personality,* **48**, 435–448.

Arkin, R. M., **Lake, E. A.**, and **Baumgardner, A. H.** (1986). Shyness and self-presentation. In W. H. Jones, J. M. Cheek, and S. R. Briggs (Eds.), *Shyness: Perspectives on research and treatment.* New York: Plenum.

Arkin, R. M., and **Maruyama, G. M.** (1979). Attribution, affect, and college exam performance. *Journal of Educational Psychology,* **71**, 85–93.

Armitage, C. J., and **Conner, M.** (2001). Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology,* **40**, 471–499.

Armor, D. A., and **Taylor, S. E.** (1996). Situated optimism: Specific outcome expectancies and self-regulation. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology,* vol. 30. San Diego, CA: Academic Press.

Arms, R. L., **Russell, G. W.**, and **Sandilands, M. L.** (1979). Effects on the hostility of spectators of viewing aggressive sports. *Social Psychology Quarterly,* **42**, 275–279.

Aron, A., and **Aron, E.** (1989). *The heart of social psychology,* 2nd ed. Lexington, MA: Lexington Books.

Aron, A., and **Aron, E. N.** (1994). Love. In A. L. Weber and J. H. Harvey (Eds.), *Perspective on close relationships.* Boston: Allyn and Bacon.

Aron, A., **Dutton, D. G.**, **Aron, E. N.**, and **Iverson, A.** (1989). Experiences of falling in love. *Journal of Social and Personal Relationships,* **6**, 243–257.

Aron, A., **Melinat, E.**, **Aron, E. N.**, **Vallone, R. D.**, and **Bator, R. J.** (1997). The experimental generation of interpersonal closeness: A procedure and some preliminary findings. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **23**, 363–377.

Aron, A., **Norman, C. C.**, **Aron, E. N.**, **McKenna, C.**, and **Heyman, R. E.** (2000). Couples' shared participation in novel and arousing activities and experienced relationship quality. *Journal of Personality and Social Psychology,* **78**, 273–284.

Aronson, E. (1988). *The social animal.* New York: Freeman.

Aronson, E. (1997). Bring the family address to American Psychological Society annual convention, reported in *APS Observer,* July/August, p. 17, 34, 35.

Aronson, E. (2000). *Nobody left to hate: Teaching compassion after Columbine.* New York: Freeman/Worth.

Aronson, E. (2002). Building empathy, compassion, and achievement in the jigsaw classroom. In J. Aronson (Ed.), *Improving academic achievement: Impact of psychological factors on education.* San Diego, CA: Academic Press.

Aronson, E., **Blaney, N.**, **Stephan, C.**, **Sikes, J.**, and **Snapp, M.** (1978). *The jigsaw classroom.* Beverly Hills, CA: Sage Publications.

Aronson, E., **Brewer, M.**, and **Carlsmith, J. M.** (1985). Experimentation in social psychology. In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology,* vol. 1. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Aronson, E., and **Gonzalez, A.** (1988). Desegregation, jigsaw, and the Mexican-American experience. In P. A. Katz and D. Taylor (Eds.), *Towards the elimination of racism: Profiles in controversy.* New York: Plenum.

Aronson, E., and **Linder, D.** (1965). Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental Social Psychology,* **1**, 156–171.

Aronson, E., and **Mettee, D. R.** (1974). Affective reactions to appraisal from others. *Foundations of interpersonal attraction.* New York: Academic Press.

Aronson, E., and **Mills, J.** (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **59**, 177–181.

Aronson, E., **Turner, J. A.**, and **Carlsmith, J. M.** (1963). Communicator credibility and communicator discrepancy as determinants of opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **67**, 31-36.

Arriaga, X. B. (2001). The ups and downs of dating: Fluctuations in satisfaction in newly formed romantic relationships. *Journal of Personality and Social Psychology,* **80**, 754–765.

Arriaga, X. B., and **Agnew, C. R.** (2001). Being committed: Affective, cognitive, and conative components of relationship commitment. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **27**, 1190–1203.

ASAPS (2003). Statistics 2002. The American Society for Aesthetic Plastic Surgery (www.surgery.org).

Asch, S. E. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **41**, 258–290.

Asch, S. E. (1955, November). Opinions and social pressure. *Scientific American,* p. 31–35.

Asendorpf, J. B. (1987). Videotape reconstruction of emotions and cognitions related to shyness. *Journal of Personality and Social Psychology,* **53**, 541–549.

Ash, R. (1999). *The top 10 of everything 2000.* New York: DK Publishing.

Asher, J. (1987, April). Born to be shy? *Psychology Today,* p. 56–64.

Aspinwall, L. G., and **Taylor, S. E.** (1997). A stitch in time: Self-regulation and proactive coping. *Psychological Bulletin,* **121**, 417–436.

Associated Press (1995, September 25). Blacks are given tougher sentences, analysis shows. *Grand Rapids Press,* p. A3.

Astin, A. W. (1972). *Four critical years.* San Francisco: Jossey-Bass.

Astin, A. W., **Green, K. C.**, **Korn, W. S.**, and **Schalit, M.** (1987). *The American freshman: National norms for Fall 1987.* Los Angeles: Higher Education Research Institute, UCLA. *(b)*

Augoustinos, M., and **Innes, J. M.** (1990). Towards an integration of social representations and social schema theory. *British Journal of Social Psychology,* **29**, 213–231.

Averill, J. R. (1983). Studies on anger and aggression: Implications for theories of emotion. *American Psychologist,* **38**, 1145–1160.

Axelrod, R., and **Dion, D.** (1988). The further evolution of cooperation. *Science,* **242**, 1385–1390.

Axsom, D. (1989). Cognitive dissonance and behavior change in psychotherapy. *Journal of Experimental Social Psychology,* **25**, 234–252.

Axsom, D., and **Cooper, J.** (1985). Cognitive dissonance and psychotherapy: The role of effort justification in inducing weight loss. *Journal of Experimental Social Psychology,* **21**, 149–160.

Axsom, D., **Yates, S.**, and **Chaiken, S.** (1987). Audience response as a heuristic cue in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology,* **53**, 30–40.

Ayres, I. (1991). Fair driving: Gender and race discrimination in retail car negotiations. *Harvard Law Review,* **104**, 817–872.

Ayres, I., and **Nalebuff, B.** (2003, April 15). Charity begins at Schedule A. *New York Times* (www.nytimes.com).

Azrin, N. H. (1967, May). Pain and aggression. *Psychology Today,* p. 27–33.

Babad, E., **Bernieri, F.**, and **Rosenthal, R.** (1991). Students as judges of teachers' verbal and nonverbal behavior. *American Educational Research Journal,* **28**, 211–234.

Babad, E., **Hills, M.**, and **O'Driscoll, M.** (1992). Factors influencing wishful thinking and predictions of election outcomes. *Basic and Applied Social Psychology,* **13**, 461–476.

Bachman, J. G., **Johnston, L. D.**, **O'Malley, P. M.**, and **Humphrey, R. N.** (1988). Explaining the recent decline in marijuana use: Differentiating the effects of perceived risks, disapproval, and general lifestyle factors. *Journal of Health and Social Behavior,* **29**, 92–112.

Bachman, J. G., and **O'Malley, P. M.** (1977). Self-esteem in young men: A longitudinal analysis of the impact of educational and occupational attainment. *Journal of Personality and Social Psychology,* **35**, 365–380.

Bailey, J. M., **Gaulin, S.**, **Agyei, Y.**, and **Gladue, B. A.** (1994). Effects of gender and sexual orientation on evolutionary relevant aspects of human mating psychology. *Journal of Personality and Social Psychology,* **66**, 1081–1093.

Bailey, J. M., **Kirk, K. M.**, **Zhu, G.**, **Dunne, M. P.**, and **Martin, N. G.** (2000). Do individual differences in sociosexuality represent genetic or environmentally contingent strategies? Evidence from the Australian Twin Registry. *Journal of Personality and Social Psychology,* **78**, 537–545.

Baize, H. R., Jr., and **Schroeder, J. E.** (1995). Personality and mate selection in personal ads: Evolutionary preferences in a public mate selection process. *Journal of Social Behavior and Personality,* **10**, 517–536.

Baker, L. A., and **Emery, R. E.** (1993). When every relationship is above average: Perceptions and expectations of divorce at the time of marriage. *Law and Human Behavior,* **17**, 439–450.

Baldwin, M. W., **Keelan, J. P. R.**, **Fehr, B.**, **Enns, V.**, **Koh-Rangarajoo, E.** (1996). Social-cognitive conceptualization of attachment working models: Availability and accessibility effects. *Journal of Personality and Social Psychology,* **71**, 94–109.

Banaji, M. R. and **Bhaskar, R.** (2000). Implicit stereotypes and memory: The bounded rationality of social beliefs. In D. L. Schacter and E. Scarry (Eds.), *Memory, brain, and belief.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Bandura, A. (1979). The social learning perspective: Mechanisms of aggression. In H. Toch (Ed.), *Psychology of crime and criminal justice.* New York: Holt, Rinehart and Winston.

Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control.* New York: Freeman.

Bandura, A. (2000). Social cognitive theory: An agentic perspective. *Annual Review of Psychology,* **52**, 1–26.

Bandura, A., **Pastorelli, C.**, **Barbaranelli, C.**, and **Caprara, G. V.** (1999). Self-efficacy pathways to childhood depression. *Journal of Personality and Social Psychology,* **76**, 258–269.

Bandura, A., **Ross, D.**, and **Ross, S. A.** (1961). Transmission of aggression through imitation of aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **63**, 575–582.

Bandura, A., and **Walters, R. H.** (1959). *Adolescent aggression.* New York: Ronald Press.

Bandura, A., and **Walters, R. H.** (1963). *Social learning and personality development.* New York: Holt, Rinehart and Winston.

Banfield, S. and **McCabe, M. P.** (2001). Extra relationship involvement among women: Are they different from men? *Archives of Sexual Behavior,* **30**, 119–142.

Banks, S. M., **Salovey, P.**, **Greener, S.**, **Rothman, A. J.**, **Moyer, A.**, **Beauvais, J.**, and **Epel, E.** (1995). The effects of message framing on mammography utilization. *Health Psychology,* **14**, 178–184.

Barash, D. (1979). *The whisperings within.* New York: Harper and Row.

Barash, D. P. (2003, November 7). Unreason's seductive charms. *Chronicle of Higher Education* (www.chronicle.com/free/v50/i11/11b00601.htm).

Barber, B. M., and **Odean, T.** (2001). The Internet and the investor. *Journal of Economic Perspectives,* **15**, 41–54.

Barber, N. (2000). On the relationship between country sex ratios and teen pregnancy rates: A replication. *Cross-Cultural Research,* **34**, 327–333.

Bargh, J. A. (1994). The four horsemen of automaticity: Awareness, intention, efficiency, and control in social cognition. In R. S. Wyer and T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition,* 2nd ed. (Vol. 1). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Bargh, J. A. (1997). The automaticity of everyday life. In R. S. Wyer, Jr. (Ed.), *Advances in Social Cognition,* **Vol. 10**. Mahwah, NJ: Erlbaum.

Bargh, J. A., and **Chartrand, T. L.** (1999). The unbearable automaticity of being. *American Psychologist,* **54**, 462–479.

Bargh, J. A., **McKenna, K. Y. A.**, and **Fitzsimons, G. M.** (2002). Can you see the real me? Activation and expression of the „true self" on the Internet. *Journal of Social Issues,* **58**, 33–48.

Bargh, J. A., and **Raymond, P.** (1995). The naive misuse of power: Nonconscious sources of sexual harassment. *Journal of Social Issues,* **51**, 85–96.

Barnes, R. D., **Ickes, W.**, and **Kidd, R. F.** (1979). Effects of the perceived intentionality and stability of another's dependency on helping behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **5**, 367–372.

Barnett, M. A., **King, L. M.**, **Howard, J. A.**, and **Melton, E. M.** (1980). Experiencing negative affect about self or other: Effects on helping behavior in children and adults. Paper presented at the Midwestern Psychological Association convention.

Barnett, P. A., and **Gotlib, I. H.** (1988). Psychosocial functioning and depression: Distinguishing among antecedents, concomitants, and consequences. *Psychological Bulletin,* **104,** 97–126.

Baron, J., and **Hershey, J. C.** (1988). Outcome bias in decision evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology,* **54**, 569–579.

Baron, J., and **Miller, J. G.** (2000). Limiting the scope of moral obligations to help: A cross-cultural investigation. *Journal of Cross-Cultural Psychology,* **31**, 703–725.

Baron, L., and **Straus, M. A.** (1984). Sexual stratification, pornography, and rape in the United States. In N. M. Malamuth and E. Donnerstein (Eds.), *Pornography and sexual aggression.* New York: Academic Press.

Baron, R. A. (1977). *Human aggression.* New York: Plenum Press.

Baron, R. S. (1986). Distraction-conflict theory: Progress and problems. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology,* Orlando, FL: Academic Press.

Baron, R. S. (2000). Arousal, capacity, and intense indoctrination. *Personality and Social Psychology Review,* **4**, 238–254.

Baron, R. S., **David, J. P.**, **Inman, M.**, and **Brunsman, B. M.** (1997). Why listeners hear less than they are told: Attentional load and the teller-listener extremity effect. *Journal of Personality and Social Psychology,* **72**, 826–838.

Baron, R. S., **Hoppe, S. I.**, **Kao, C. F.**, **Brunsman, B.**, **Linneweh, B.**, and **Rogers, D.** (1996). Social corroboration and opinion extremity. *Journal of Experimental Social Psychology,* **32**, 537–560.

Baron, R. S., **Kerr, N. L.**, and **Miller, N.** (1992). *Group process, group decision, group action.* Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.

Barongan, C., and **Hall, G. C. N.** (1995). The influence of misogynous rap music on sexual aggression against women. *Psychology of Women Quarterly,* **19**, 195–207.

Barrett, L. F., **Lane, R. D.**, **Sechrest, L.**, **Schwartz, G. E.** (2000). Sex differences in emotional awareness. *Personality* and *Social Psychology Bulletin,* **26**, 1027–1035.

Barry, D. (1995, January). Bored Stiff. *Funny Times,* p. 5.

Barry, D. (1998). *Dave Barry Turns 50.* New York: Crown.

Bar-Tal, D. (1982). Sequential development of helping behavior: A cognitive-learning approach. *Development Review,* **2**(2), 101–124.

Bartholomew, K., and **Horowitz, L.** (1991). Attachment styles among young adults: A test of a four-category model. *Journal of Personality and Social Psychology,* **61**, 226–244.

Bartholomew, R. E., and **Goode, E.** (2000, May/June). Mass delusions and hysterias: Highlights from the past millennium. *Skeptical Inquirer,* p. 20–28.

Barzun, J. (1975). *Simpile and direct.* New York: Harper and Row, p. 173–174.

Bass, E., and **Davis**, L. (1994). *The courage to heal.* New York: Harper and Row.

Bassili, J. N. (2003). The minority slowness effect: Subtle inhibitions in the expression of views not shared by others. *Journal of Personality and Social Psychology,* **84**, 261–276.

Batson, C. D. (1983). Sociobiology and the role of religion in promoting prosocial behavior: An alternative view. *Journal of Personality and Social Psychology,* **45**, 1380–1385.

Batson, C. D. (1999a). Behind the scenes. In D. G. Myers, *Social psychology,* 6th edition. New York: McGraw-Hill.

Batson, C. D. (1999b). Addressing the altruism question experimentally Paper presented at a Templeton Foundation/Fetzer Institute Symposium on Empathy, Altruism, and Agape, Cambridge, MA.

Batson, C. D. (2001). Addressing the altruism question experimentally. In S. G. Post, L. B. Underwood, J. P. Schloss, and W. B. Hurlbut (Eds.), *Altruism and altruistic love: Science, philosophy, and religion in dialogue.* New York: Oxford University Press.

Batson, C. D., **Ahmad, N.**, and **Stocks, E. L.** (2004). Benefits and liabilities of empathy-induced altruism. In A. G. Miller (Ed.), *The social psychology of good and evil.* New York: Guilford Publications.

Batson, C. D., **Ahmad, N.**, **Yin, J.**, **Bedell, S. J.**, **Johnson, J. W.**, **Templin, C. M.**, and **Whiteside, A.** (1999). Two threats to the common good: Self-interested egoism and empathy-induced altruism. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **25**, 3–16.

Batson, C. D., **Bolen, M. H.**, **Cross, J. A.**, and **Neuringer-Benefiel, H. E.** (1986). Where is the altruism in the altruistic personality? *Journal of Personality and Social Psychology,* **50,** 212–220.

Batson, C. D., **Cochran, P. J.**, **Biederman, M. F.**, **Blosser, J. L.**, **Ryan, M. J.**, and **Vogt, B.** (1978). Failure to help when in a hurry: Callousness or conflict? *Personality and Social Psychology Bulletin,* 4, 97–101.

Batson, C. D., **Coke, J. S.**, **Jasnoski, M. L.**, and **Hanson, M.** (1978). Buying kindness: Effect of an extrinsic incentive for helping on perceived altruism. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **4**, 86–91.

Batson, C. D., **Duncan, B. D.**, **Ackerman, P.**, **Buckley, T.**, and **Birch, K.** (1981). Is empathic emotion a source of altruistic motivation? *Journal of Personality and Social Psychology,* **40**, 290–302.

Batson, C. D., **Fultz, J.**, and **Schoenrade, P. A.** (1987). Distress and empathy: Two qualitatively distinct vicarious emotions with different motivational consequences. *Journal of Personality,* **55**, 19–40.

Batson, C. D., **Harris, A. C.**, **McCaul, K. D.**, **Davis, M.**, and **Schmidt, T.** (1979). Compassion or compliance: Alternative dispositional attributions for one's helping behavior. *Social Psychology Quarterly,* **42**, 405–409.

Batson, C. D., **Klein, T. R.**, **Highberger, L.**, and **Shaw, L. L.** (1997). Immorality from empathy-induced altruism: When compassion and justice conflict. *Journal of Personality and Social Psychology,* 68, 1042–1058.

Batson, C. D., **Kobrynowicz, D.**, **Dinnerstein, J. L.**, **Kampf, H. C.**, and **Wilson, A. D.** (1997). In a very different voice: Unmasking moral hypocrisy. *Journal of Personality and Social Psychology,* **72**, 1335–1348.

Batson, C. D., **Lishner, D. A.**, **Carpenter, A.**, **Dulin, L.**, **Harjusola-Webb, S.**, **Stocks, E. L.**, **Gale, S.**, **Hassan, O.**, and **Sampat, B.** (2003). „...As you would have them do unto you": Does imagining yourself in the other's place stimulate moral action? *Personality and Social Psychology Bulletin,* **29**, 1190–1201.

Batson, C. D., and **Moran, T.** (1999). Empathy-induced altruism in a prisoner's dilemma. *European Journal of Social Psychology,* **29**, 909–924.

Batson, C. D., Sager, K., Garst, E., Kang, M., Rubchinsky, K., and **Dawson, K.** (1997). Is empathy-induced helping due to self-other merging? *Journal of Personality and Social Psychology,* **73**, 495–509.

Batson, C. D., Schoenrade, P., and **Ventis, W. L.** (1993). *Religion and the individual: A social-psychological perspective.* New York: Oxford University Press.

Batson, C. D., Sympson, S. C., Hindman, J. L., Decruz, P., Todd, R. M., Jennings, G., and **Burris, C. T.** (1996). „I'be been there, too": Effect on empathy of prior experience with a need. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **22**, 474–482.

Batson, C. D., and **Thompson, E. R.** (2001). Why don't moral people act morally? Motivational considerations. *Current Directions in Psychological Science,* **10**, 54–57.

Batson, C. D., Thompson, E. R., and **Chen, H.** (2002). Moral hypocrisy: Addressing some alternatives. *Journal of Personality and Social Psychology,* **83**, 330–339.

Batson, C. D., Thompson, E. R., Seuferling, G., Whitney, H., and **Strongman, J. A.** (1999). Moral hypocrisy: Appearing moral to oneself without being so. *Journal of Personality and Social Psychology,* **77**, 525–537.

Batson, C. D., and **Ventis, W. L.** (1982). *The religious experience: A social psychological perspective.* New York: Oxford University Press.

Batson, C. D., and **Weeks, J. L.** (1996). Mood effects of unsuccessful helping: Another test of the empathy-altruism hypothesis. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **22**, 148–157.

Baumann, D. J., Cialdini, R. B., and **Kenrick, D. T.** (1981). Altruism as hedonism: Helping and self-gratification as equivalent responses. *Journal of Personality and Social Psychology,* **40**, 1039–1046.

Baumann, L. J., and **Leventhal, H.** (1985). „I can tell when my blood pressure is up, can't I?" *Health Psychology,* **4**, 203–218.

Baumeister, R. F. (1991). *Meanings of life.* New York: Guilford.

Baumeister, R. F., and **Bratslavsky, E.** (1999). Passion, intimacy, and time: Passionate love as a function of change in intimacy. *Personality and Social Psychology Review,* **3**, 49–67.

Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Finkenauer, C., and **Vohs, D. K.** (2001). Bad is stronger than good. *Review of General Psychology,* **5**, 323–370.

Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., and **Tice, D. M.** (1998). Ego depletion: Is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology,* **74**, 1252–1265.

Baumeister, R. F., Campbell, J. D., Krueger, J. I., and **Vohs, K. D.** (2003). Does high self-esteem cause better performance, interpersonal success, happiness, or healthier lifestyles? *Psychological Science in the Public Interest,* **4** (1), 1–44.

Baumeister, R. F., Catanese, K. R., and **Vohs, K. D.** (2001). Is there a gender difference in strength of sex drive? Theoretical views, conceptual distinctions, and a review of relevant evidence. *Personality and Social Psychology Review,* **5**, 242–273.

Baumeister, R. F., Catanese, K. R., and **Wallace, H. M.** (2002). Conquest by force: A narcissistic reactance theory of rape and sexual coercion. *Review of General Psychology,* **6**, 92–135.

Baumeister, R. F., Chesner, S. P., Senders, P. S., and **Tice, D. M.** (1988). Who's in charge here? Group leaders do lend help in emergencies. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **14**, 17–22.

Baumeister, R. F., and **Exline, J. J.** (2000). Self-control, morality, and human strength. *Journal of Social and Clinical Psychology,* **19**, 29–42.

Baumeister, R. F., and **Ilko, S. A.** (1995). Shallow gratitude: Public and private acknowledgement of external help in accounts of success. *Basic and Applied Social Psychology,* **16**, 191–209.

Baumeister, R. F., and **Leary, M. R.** (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachment as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin,* **117**, 497–529.

Baumeister, R. F., Muraven, M., and **Tice, D. M.** (2000). Ego depletion: A resource model of volition, self-regulation, and controlled processing. *Social Cognition,* **18**, 130–150.

Baumeister, R. F., and **Scher, S. J.** (1988). Self-defeating behavior patterns among normal individuals: Review and analysis of common self-destructive tendencies. *Psychological Bulletin,* **104**, 3–22.

Baumeister, R. F., Smart, L., and **Boden, J.** (1996). The dark side of high self-esteem. *Psychological Review.*

Baumeister, R. F., Twenge, J. M., and **Nuss, C. K.** (2002). Effects of social exclusion on cognitive processes: Anticipated aloneness reduces intelligent thought. *Journal of Personality and Social Psychology,* **83**, 817–827.

Baumeister, R. F., and **Vohs, K.** (in press). Sexual economics: Sex as female resource for social exchange in heterosexual interactions. *Personality and Social Psychology Bulletin.*

Baumeister, R. F., and **Wotman, S. R.** (1992). *Breaking hearts: The two sides of unrequited love.* New York: Guilford.

Baumgardner, A. H., and **Brownlee, E. A.** (1987). Strategic failure in social interaction: Evidence for expectancy disconfirmation process. *Journal of Personality and Social Psychology,* **52**, 525–535.

Baumgardner, A. H., Kaufman, C. M., and **Levy, P. E.** (1989). Regulating affect interpersonally: When low esteem leads to greater enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology,* **56**, 907–921.

Baumhart, R. (1968). *An honest profit.* New York: Holt, Rinehart and Winston.

Baxter, T. L., and **Goldberg, L. R.** (1987). Perceived behavioral consistency underlying trait attributions to oneself and another: An extension of the actor-observer effect. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **13**, 437–447.

Bayer, E. (1929). Beitrage zur zeikomponenten theorie des hungers. *Zeitschrift fur Psychologie,* **112**, 1–54.

Bazerman, M. H. (1986, June). Why negotiations go wrong. *Psychology Today,* p. 54–58.

Bazerman, M. H. (1990). *Judgment in managerial decision making,* 2nd ed. NewVork: Wiley.

Beaman, A. L., Barnes, P. J., Klentz, B., and **McQuirk, B.** (1978). Increasing helping rates through information dissemination: Teaching pays. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **4**, 406–411.

Beaman, A. L., and **Klentz, B.** (1983). The supposed physical attractiveness bias against supporters of the women's movement: A meta-analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **9**, 544–550.

Beaman, A. L., Klentz, B., Diener, E., and **Svanum, S.** (1979). Self-awareness and transgression in children: Two field studies. *Journal of Personality and Social Psychology,* **37**, 1835–1846.

Bearman, P. S., and **Brueckner, H.** (2001). Promising the future: Virginity pledges and first intercourse. *American Journal of Sociology,* **106**, 859–912.

Beauregard, K. S., and **Dunning, D.** (1998). Turning up the contrast: Self-enhancement motives prompt egocentric contrast effects in social judgments. *Journal of Personality and Social Psychology,* **74**, 606–621.

Beauvois, J. L., and **Dubois, N.** (1988). The norm of internality in the explanation of psychological events. *European Journal of Social Psychology,* **18**, 299–316.

Beck, A. J., **Kline, S. A.**, and **Greenfeld, L. A.** (1988). Survey of youth in custody, 1987. U.S. Department of Justice, Bureau of Justice Statistics Special Report.

Beck, A. T., and **Young, J. E.** (1978, September). College blues. *Psychology Today,* p. 80–92.

Bell, B. E., and **Loftus, E. F.** (1988). Degree of detail of eyewitness testimony and mock juror judgments. *Journal of Applied Social Psychology,* **18**, 1171–1192.

Bell, B. E., and **Loftus, E. F.** (1989). Trivial persuasion in the courtroom: The power of (a few) minor details. *Journal of Personality and Social Psychology,* **56**, 669–679.

Bell, P. A. (1980). Effects of heat, noise, and provocation on retaliatory evaluative behavior. *Journal of Social Psychology,* **110**, 97–100.

Bellah, R. N. (1995/1996, Winter). Community properly understood: A defense of 'democratic communitarianism'. *The Responsive Community,* p. 49–54.

Belson, W. A. (1978). *Television violence and the adolescent boy.* Westmead, England: Saxon House, Teakfield Ltd.

Bern, D. J. (1972). Self-perception theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology.* Vol. 6. New York: Academic Press.

Bem, D. J., and **McConnell, H. K.** (1970). Testing the self-perception explanation of dissonance phenomena: On the salience of premanipulation attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology,* **14**, 23–31.

Bennett, R. (1991, February). Pornography and extrafamilial child sexual abuse: Examining the relationship. Unpublished manuscript, Los Angeles Police Department Sexually Exploited Child Unit.

Bennis, W. (1984). Transformative power and leadership. In T. J. Sergiovani and J. E. Corbally (Eds.), *Leadership and organizational culture.* Urbana: University of Illinois Press.

Benson, P. L., **Dehority, J.**, **Garman, L.**, **Hanson, E.**, **Hochschwender, M.**, **Lebold, C.**, **Rohr, R.**, and **Sullivan, J.** (1980). Intrapersonal correlates of nonspontaneous helping behavior. *Journal of Social Psychology,* **110**, 87–95.

Benson, P. L., **Karabenick, S. A.**, and **Lerner, R. M.** (1976). Pretty pleases: The effects of physical attractiveness, race, and sex on receiving help. *Journal of Experimental Social Psychology,* **12**, 409–415.

Benvenisti, M. (1988, October 16). Growing up in Jerusalem. *New York Times Magazine,* p. 34–37.

Ben-Zeev, T., **Fein, S.**, and **Inzlicht, M.** (2004). Arousal and stereotype threat. *Journal of Experimental Social Psychology.*

Berenbaum, S. A., and **Hines, M.** (1992). Early androgens are related to childhood sex-typed toy preferences. *Psychological Science,* **3**, 203–206.

Berg, J. H. (1984). Development of friendship between roommates. *Journal of Personality and Social Psychology,* **46**, 346–356.

Berg, J. H. (1987). Responsiveness and self-disclosure. In V. J. Derlega and J. H. Berg (Eds.), *Self-disclosure: Theory, research, and therapy.* New York: Plenum.

Berg, J. H., and **McQuinn, R. D.** (1986). Attraction and exchange in continuing and noncontinuing dating relationships. *Journal of Personality and Social Psychology,* **50**, 942–952.

Berg, J. H., and **McQuinn, R. D.** (1988). Loneliness and aspects of social support networks. Unpublished manuscript, University of Mississippi.

Berg, J. H., and **Peplau, L. A.** (1982). Loneliness: The relationship of self-disclosure and androgyny. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **8**, 624–630.

Berglas, S., and **Jones, E. E.** (1978). Drug choice as a self-handicapping strategy in response to noncontingent success. *Journal of Personality and Social Psychology,* **36**, 405–417.

Berkman, L. F. (1995). The role of social relations in health promotion. *Psychosomatic Medicine,* **57**, 245–254.

Berkowitz, L. (1954). Group standards, cohesiveness, and productivity. *Human Relations,* **7**, 509–519.

Berkowitz, L. (1968, September). Impulse, aggression and the gun. *Psychology Today,* p. 18–22.

Berkowitz, L. (1972). Frustrations, comparisons, and other sources of emotional arousal as contributors to social unrest. *Journal of Social Issues,* **28**, 77–91. *(a)*

Berkowitz, L. (1972). Social norms, feelings, and other factors affecting helping and altruism. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6). New York: Academic Press. *(b)*

Berkowitz, L. (1978). Whatever happened to the frustration-aggression hypothesis? *American Behavioral Scientists,* **21**, 691–708.

Berkowitz, L. (1981, June). How guns control us. *Psychology Today,* p. 11–12.

Berkowitz, L. (1983). Aversively stimulated aggression: Some parallels and differences in research with animals and humans. *American Psychologist,* **38**, 1135–1144.

Berkowitz, L. (1984). Some effects of thoughts on anti- and prosocial influences of media events: A cognitive-neoassociation analysis, *Psychological Bulletin,* **95**, 410–427.

Berkowitz, L. (1987). Mood, self-awareness, and willingness to help. *Journal of Personality and Social Psychology,* **52**, 721–729.

Berkowitz, L. (1989). Frustration-aggression hypothesis: Examination and reformulation. *Psychological Bulletin,* **106**, 59–73.

Berkowitz, L. (1995). A career on aggression. In G. G. Brannigan and M. R. Merrens (Eds.), *The social psychologists: Research adventures.* New York: McGraw-Hill.

Berkowitz, L. (1998). Affective aggression: The role of stress, pain, and negative affect. In R. G. Geen and E. Donnerstein (Eds.), *Human aggression: Theories, research, and implications for social policy.* San Diego, CA: Academic Press.

Berkowitz, L., and **Geen, R. G.** (1966). Film violence and the cue properties of available targets. *Journal of Personality and Social Psychology,* **3**, 525–530.

Berkowitz, L., and **LePage, A.** (1967). Weapons as aggression-eliciting stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology,* **7**, 202–207.

Bernard, J. (1976). *Sex differences: An overview.* New York: MSS Modular Publications.

Bernard, M. M., **Maio, G. R.**, and **Olson, J. M.** (2003). The vulnerability of values to attack: Inoculation of values and value-relevant attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **29**, 63–75.

Berndsen, M., **Spears, R.**, and **van der Plight, J.** (1996). Illusory correlation and attitude-based vested interest. *European Journal of Social Psychology,* **26**, 247–264.

Berndsen, M., **Spears, R.**, **van der Plight, J.**, and **McGarty, C.** (2002). Illusory correlation and stereotype formation: Making sense of group differences and cognitive biases. In C. McGarty, V. Y. Yzerbyt, and R. Spears (Eds.), *Stereotypes as explanations: The formation of meaningful beliefs about social groups.* New York: Cambridge University Press.

Bernhardt, P. C. (1997). Influences of serotonin and testosterone in aggression and dominance: Convergence with social psychology. *Current Directions in Psychology,* **6**, 44–48.

Bernhardt, P. C., **Dabbs, J. M., Jr.**, **Fielden, J. A.**, and **Lutter, C. D.** (1998). Testosterone changes during vicarious experiences of win-

ning and losing among fans at sporting events. *Physiology and Behavior,* **65**, 59–62.

Bernieri, F. J., Davis, J. M., Rosenthal, R., and **others.** (1994, June). Interactional synchrony and rapport: Measuring synchrony in displays devoid of sound and facial affect. *Personality* and *Social Psychology Bulletin,* **20**, 303–311.

Berry, D. S., and **Zebrowitz-McArthur, L.** (1988). What's in a face: Facial maturity and the attribution of legal responsibility. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **14**, 23–33.

Berry, J. W., and **Kalin, R.** (1995). Multicultural and ethnic attitudes in Canada: An overview of the 1991 national survey. *Canadian Journal of Behavioural Science,* **27**, 301–320.

Berscheid, E. (1981). An overview of the psychological effects of physical attractiveness and some comments upon the psychological effects of knowledge of the effects of physical attractiveness. In W. Lucker, K. Ribbens, and J. A. McNamera (Eds.), *Logical aspects of facial form (craniofacial growth series).* Ann Arbor: University of Michigan Press.

Berscheid, E. (1985). Interpersonal attraction. In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology.* New York: Random House.

Berscheid, E. (1999). The greening of relationship science. *American Psychologist,* **54**, 260–266.

Berscheid, E., Boye, D., and **Walster (Hatfield), E.** (1968). Retaliation as a means of restoring equity. *Journal of Personality and Social Psychology,* **10**, 370–376.

Berscheid, E., Dion, K., Walster (Hatfield), E., and **Walster, G. W.** (1971). Physical attractiveness and dating choice: A test of the matching hypothesis. *Journal of Experimental Social Psychology,* **7**, 173–189.

Berscheid, E., Graziano, W., Monson, T., and **Dermer, M.** (1976). Outcome dependency: Attention, attribution, and attraction. *Journal of Personality and Social Psychology,* **34**, 978–989.

Berscheid, E., and **Peplau, L. A.** (1983). The emerging science of relationships. In Kelley, H. H., Berscheid, E., Christensen, A., Harvey, J. H., Huston, T. L., Levinger, G., McClintock, E., Peplau, L. A. and Peterson, D. R. (Eds.), *Close relationships.* New York: Freeman.

Berscheid, E., Snyder, M., and **Omoto, A. M.** (1989). Issues in studying close relationships: Conceptualizing and measuring closeness. In C. Hendrick (Ed.), *Review of personality and social psychology,* Vol. 10. Newbury Park, CA: Sage.

Berscheid, E., and **Walster (Hatfield), E.** (1978). *Interpersonal attraction.* Reading, MA: Addison-Wesley.

Berscheid, E., Walster, G. W., and **Hatfield (was Walster), E.** (1969). Effects of accuracy and positivity of evaluation on liking for the evaluator. Unpublished manuscript. Summarized by E. Berscheid and E. Walster (Hatfield) (1978), *Interpersonal attraction.* Reading, MA: Addison-Wesley.

Bersoff, D. N. (1987). Social science data and the Supreme Court: Lockhart as a case in point. *American Psychologist,* **42**, 52–58.

Bertrand, M., and **Mullainathan, S.** (2003). Are Emily and Greg more employable than Lakisha and Jamal? A field experiment on labor market discrimination. Massachusetts Institute of Technology, Department of Economics, Working Paper 03-22.

Bettencourt, A., and **Dorr, N.** (1997). Collective self-esteem as a mediator of the relationship between allocentrism and subjective well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **23**, 955–965.

Bettencourt, B. A., Dill, K. E., Greathouse, S. A., Charlton, K., and **Mulholland, A.** (1997). Evaluations of ingroup and outgroup members: The role of category-based expectancy violation. *Journal of Experimental Social Psychology,* **33**, 244–275.

Bettencourt, B. A., and **Miller, N.** (1996). Gender differences in aggression as a function of provocation: A meta-analysis. *Psychological Bulletin,* **119**, 422–447.

Beyer, L. (1990, Fall issue on women). Life behind the veil. *Time,* p. 37.

Bianchi, S. M., Milkie, M. A., Sayer, L. C., and **Robinson, J. P.** (2000). Is anyone doing the housework? Trends in the gender division of household labor. *Social Forces,* **79**, 191–228.

Bickman, L. (1975). Bystander intervention in a crime: The effect of a mass-media campaign. *Journal of Applied Social Psychology,* **5**, 296–302.

Bickman, L. (1979). Interpersonal influence and the reporting of a crime. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **5**, 32–35.

Bickman, L., and **Green, S. K.** (1977). Situational cues and crime reporting: Do signs make a difference? *Journal of Applied Social Psychology,* **7**, 1–18.

Bickman, L., and **Kamzan, M.** (1973). The effect of race and need on helping behavior. *Journal of Social Psychology,* **89**, 73–77.

Bierbrauer, G. (1979). Why did he do it? Attribution of obedience and the phenomenon of dispositional bias. *European Journal of Social Psychology,* **9**, 67–84.

Bierhoff, H. W., Klein, R., and **Kramp, P.** (1991). Evidence for the altruistic personality from data on accident research. *Journal of Personality,* **59**, 263–280.

Bierly, M. M. (1985). Prejudice toward contemporary outgroups as a generalized attitude. *Journal of Applied Social Psychology,* **15**, 189–199.

Biernat, M. (1991). Gender stereotypes and the relationship between masculinity and femininity: A developmental analysis. *Journal of Personality and Social Psychology,* **61**, 351–365.

Biernat, M. (2003). Toward a broader view of social stereotyping. *American Psychologist,* **58**, 1019–1027.

Biernat, M., and **Kobrynowicz, D.** (1997). Gender- and race-based standards of competence: Lower minimum standards but higher ability standards for devalued groups. *Journal of Personality and Social Psychology,* **72**, 544–557.

Biernat, M., Vescio, T. K., and **Green, M. L.** (1996). Selective self-stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology,* **71**, 1194–1209.

Biernat, M., Vescio, T. K., and **Theno, S. A.** (1996). Violating American values: A „Value congruence“ approach to understanding outgroup attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology,* **32**, 387–410.

Biernat, M., and **Wortman, C. B.** (1991). Sharing of home responsibilities between professionally employed women and their husbands. *Journal of Personality and Social Psychology,* **60**, 844–860.

Bigam, R. G. (1977, March). Voir dire: The attorney's job. *Trial 13,* p. 3. Cited by G. Bermant and J. Shepard in „The voir dire examination, juror challenges, and adversary advocacy“. In B. D. Sales (Ed.), *Perspectives in law and psychology (Vol. II): The trial process.* New York: Plenum Press, 1981.

Billig, M., and **Tajfel, H.** (1973). Social categorization and similarity in intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology,* **3**, 27–52.

Biner, P. M. (1991). Effects of lighting-induced arousal on the magnitude of goal valence. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **17**, 219–226.

Binham, R. (1980, March–April). Trivers in Jamaica. *Science,* **80**, p. 57–67.

Bird, C. E. (1999). Gender, household labor, and psychological distress: The impact of the amount and division of housework. *Journal of Health* and *Social Behavior,* **40**, 32–45.

Bishop, G. D. (1984). Gender, role, and illness behavior in a military population. *Health Psychology,* **3**, 519–534.

Bishop, G. D. (1987). Lay conceptions of physical symptoms. *Journal of Applied Social Psychology,* **17**, 127–146.

Bishop, G. D. (1991). Understanding the understanding of illness: Lay disease representations. In J. A. Skelton and R. T. Croyle (Eds.), *Mental representation in health and illness.* New York: Springer-Verlag.

Björkqvist, K. (1994). Sex differences in physical, verbal, and indirect aggression: A review of recent research. *Sex Roles,* **30**, 177–188.

Blackburn, R. T., Pellino, G. R., Boberg, A., and **O'Connell, C.** (1980). Are instructional improvement programs off target? *Current Issues in Higher Education,* **1**, 31–48.

Blake, R. R., and **Mouton, J. S.** (1962). The intergroup dynamics of win-lose conflict and problem-solving collaboration in union-management relations. In M. Sherif (Ed.), *Intergroup relations and leadership.* New York: Wiley.

Blake, R. R., and **Mouton, J. S.** (1979). Intergroup problem solving in organizations: From theory to practice. In W. G. Austin and S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations.* Monterey, CA: Brooks/Cole.

Blanchard, F. A., and **Cook, S. W.** (1976). Effects of helping a less competent member of a cooperating interracial group on the development of interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology,* **34**, 1245–1255.

Blank, H., Fischer, V., and **Erdfelder, E.** (2003). Hindsight bias in political elections. *Memory,* **11**, 491–504.

Blanton, H., Pelham, B. W., DeHart, T., and **Carvallo, M.** (2001). Overconfidence as dissonance reduction. *Journal of Experimental Social Psychology,* **37**, 373–385.

Blascovich, J., Wyer, N. A., Swart, L. A., and **Kibler, J. L.** (1997). Racism and racial categorization. *Journal of Personality and Social Psychology,* **72**, 1364–1372.

Blass, T. (1990). Psychological approaches to the Holocaust: Review and evaluation. Paper presented to the American Psychological Association convention.

Blass, T. (1991). Understanding behavior in the Milgram obedience experiment: The role of personality, situations, and their interactions. *Journal of Personality and Social Psychology,* **60**, 398–413.

Blass, T. (1996). Stanley Milgram: A life of inventiveness and controversy. In G. A. Kimble, C. A. Boneau, and M. Wertheimer (Eds.). *Portraits of pioneers in psychology,* Vol. II. Washington, DC: American Psychological Association.

Blass, T. (2000). The Milgram paradigm after 35 years: Some things we now know about obedience to authority. In T. Blass (Ed.), *Obedience to authority: Current perspectives on the Milgram paradigm.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

Block J., and **Funder, D. C.** (1986). Social roles and social perception: Individual differences in attribution and error. *Journal of Personality and Social Psychology,* **51**, 1200–1207.

Blood, R. O., Jr. (1967). *Eove match and arranged marriage.* New York: Free Press.

Blundell, W. E. (1986). *Storyteller step by step: A guide to better feature writing.* New York: Dow Jones. Cited by S. H. Stocking and P. H. Gross (1989), *How do journalists think? A proposal for the study of cognitive bias in newsmaking.* Bloomington, IN: ERIC Clearinghouse on Reading and Communication Skills, Smith Research Center, Indiana University.

Bobocel, D. R., Hing, L. S. S., Davey, L. M., Stanley, D. J., and **Zanna, M. P.** (1998). Justice-based opposition to social policies: Is it genuine? *Journal of Personality and Social Psychology,* **75**, 653–669.

Bodenhausen, G. V. (1990). Stereotypes as judgmental heuristics: Evidence of circadian variations in discrimination. *Psychological Science,* **1**, 319–322.

Bodenhausen, G. V. (1993). Emotions, arousal, and stereotypic judgments: A heuristic model of affect and stereotyping. In D. M. Mackie and D. L. Hamilton (Eds.), *Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes in group perception.* San Diego, CA: Academic Press.

Bodenhausen, G. V., and **Macrae, C. N.** (1998). Stereotype activation and inhibition. In R. S. Wyer, Jr., *Stereotype activation and inhibition: Advances in social cognition,* vol. 11. Mahwah, NJ: Erlbaum.

Bodenhausen, G. V., Sheppard, L. A., and **Kramer, G. F.** (1994). Negative affect and social judgment: The differential impact of anger and sadness. *European Journal of Social Psychology,* **24**, 45–62.

Boggiano, A. K., Barrett, M., Weiher, A. W., McClelland, G. H., and **Lusk, C. M.** (1987). Use of the maximal-operant principle to motivate children's intrinsic interest. *Journal of Personality and Social Psychology,* **53**, 866–879.

Boggiano, A. K., Harackiewicz, J. M., Bessette, J. M., and **Main, D. S.** (1985). Increasing children's interest through performance-contingent reward. *Social Cognition,* **3**, 400–411.

Boggiano, A. K., and **Ruble, D. N.** (1985). Children's responses to evaluative feedback. In R. Schwarzer (Ed.), *Self-related cognitions in anxiety and motivation.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Bohner, G., Bless, H., Schwarz, N., and **Strack, F.** (1988). What triggers causal attributions? The impact of valence and subjective probability. *European Journal of Social Psychology,* **18**, 335–345.

Bond, C. F., Jr., DiCandia, C. G., and **MacKinnon, J. R.** (1988). Responses to violence in a psychiatric setting: The role of patient's race. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **14**, 448–458.

Bond, C. F., Jr., and **Titus, L. J.** (1983). Social facilitation: A meta-analysis of 241 studies. *Psychological Bulletin,* **94**, 265–292.

Bond, M. H. (2004). Culture and aggression: From context to coercion. *Personality and Social Psychology Review,* **8**, p. 62–78.

Bond, R., and **Smith, P. B.** (1996). Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Asch's (1952b, 1956) line judgment task. *Psychological Bulletin,* **119**, 111–137.

Boninger, D. S., Gleicher, F., and **Strathman, A.** (1994). Counterfactual thinking: From what might have been to what may be. *Journal of Personality and Social Psychology,* **67**, 297–307.

Bonta, B. D. (1997). Cooperation and competition in peaceful societies. *Psychological Bulletin,* **121**, 299–320.

Bonta, J., Law, M., and **Hanson, K.** (1998). The prediction of criminal and violent recidivism among mentally disordered offenders: A meta-analysis. *Psychological Bulletin,* **123**, 123–142.

Borchard, E. M. (1932). *Convicting the innocent: Errors of criminal justice.* New Haven, CT: Yale University Press. Cited by E. R. Hilgard and E. F. Loftus (1979) „Effective interrogation of the eyewitness". *International Journal of Clinical and Experimental Hypnosis,* **17**, 342–359.

Borgida, E. (1981). Legal reform of rape laws. In L. Bickman (Ed.), *Applied social psychology annual.* Vol. 2. Beverly Hills, CA: Sage Publications, p. 211–241.

Borgida, E., and **Brekke, N.** (1985). Psycholegal research on rape trials. In A. W. Burgess (Ed.), *Rape and sexual assault: A research handbook.* New York: Garland.

Borgida, E., Locksley, A., and **Brekke, N.** (1981). Social stereotypes and social judgment. In N. Cantor and J. Kihlstrom (Eds.), *Cognition, social interaction, and personality.* Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Borgida, E., and **White, P.** (1980). Judgmental bias and legal reform. Unpublished manuscript, University of Minnesota.

Bornstein, B. H., and **Zicafoose, D. J.** (1999). „I know I know it, I know I saw it": The stability of the confidence-accuracy relationship across domains. *Journal of Experimental Psychology: Applied,* **5**, 76–88.

Bornstein, G., and **Rapoport, A.** (1988). Intergroup competition for the provision of step-level public goods: Effects of preplay communication. *European Journal of Social Psychology,* **18**, 125–142.

Bornstein, G., Rapoport, A., Kerpel, L., and **Katz, T.** (1989). Within- and between-group communication in intergroup competition for public goods. *Journal of Experimental Social Psychology,* **25**, 422–436.

Bornstein, R. F. (1989). Exposure and affect: Overview and meta-analysis of research, 1968–1987. *Psychological Bulletin,* **106,** 265–289.

Bornstein, R. F. (1999). Source amnesia, misattribution, and the power of unconscious perceptions and memories. *Psychoanalytic Psychology,* **16,** 155–178.

Bornstein, R. F., and **D'Agostino, P. R.** (1992). Stimulus recognition and the mere exposure effect. *Journal of Personality and Social Psychology,* **63**, 545–552.

Bossard, J. H. S. (1932). Residential propinquity as a factor in marriage selection. *American Journal of Sociology,* **38**, 219–224.

Bothwell, R. K., Brigham, J. C., and **Malpass, R. S.** (1989). Cross-racial identification. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **15**, 19–25.

Botvin, G. J., Schinke, S., and **Orlandi, M. A.** (1995). School-based health promotion: Substance abuse and sexual behavior. *Applied* and *Preventive Psychology,* **4**, 167–184.

Botwin, M. D., Buss, D. M., and **Shackelford, T. K.** (1997). Personality and mate preferences: Five factors in mate selection and marital satisfaction. *Journal of Personality,* **65**, 107–136.

Bouas, K. S., and **Komorita, S. S.** (1996). Group discussion and cooperation in social dilemmas. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **22,** 1144–1150.

Bourgeois, M. J., Horowitz, I. A., and **Lee, L. F.** (1993). Effects of technicality and access to trial transcripts on verdicts and information processing in a civil trial. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **19**, 219–226.

Bowen, E. (1988, April 4). What ever became of Honest Abe? *Time.*

Bower, B. (1997). Thanks for the memories: Scientists evaluate interviewing tactics for boosting eyewitness recall. *Science,* **151,** 246–247.

Bower, G. H. (1986). Prime time in cognitive psychology. In P. Eelen (Ed.), *Cognitive research and behavior therapy: Beyond the conditioning paradigm.* Amsterdam: North Holland Publishers.

Bower, G. H. (1987). Commentary on mood and memory. *Behavioral Research and Therapy,* **25**, 443–455.

Bowlby, J. (1980). Loss, *sadness and depression. Vol. III of Attachment and loss.* London: Basic Books.

Boyatzis, C. J., Matillo, G. M., and **Nesbitt, K. M.** (1995). Effects of the „Mighty Morphin Power Rangers" on children's aggression with peers. *Child Study Journal,* **25**, 45–55.

Bradley, W., and **Mannell, R. C.** (1984). Sensitivity of intrinsic motivation to reward procedure instructions. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **10**, 426–431.

Brandon, R., and **Davies, C.** (1973). *Wrongful imprisonment: Mistaken convictions and their consequences.* Hamden, CT: Archon Books.

Branscombe, N. R., Schmitt, M. T., and **Harvey, R. D.** (1999). Perceiving pervasive discrimination among African Americans: Implications for group identification and well-being. *Journal of Personality and Social Psychology,* **77**, 135–149.

Brauer, M., Judd, C. M., and **Gliner, M. D.** (1995). The effects of repeated expressions on attitude polarization during group discussions. *Journal of Personality and Social Psychology,* **68**, 1014–1029.

Brauer, M., Judd, C. M., and **Jacquelin, V.** (2001). The communication of social stereotypes: The effects of group discussion and information distribution on stereotypic appraisals. *Journal of Personality and Social Psychology,* **81**, 463–475.

Bray, R. M., and **Kerr, N. L.** (1982). Methodological considerations in the study of the psychology of the courtroom. In N. L. Kerr and R. M. Bray (Eds.), *The psychology of the courtroom.* Orlando, FL: Academic Press.

Bray, R. M., and **Noble, A. M.** (1978). Authoritarianism and decisions of mock juries: Evidence of jury bias and group polarization. *Journal of Personality and Social Psychology,* **36**, 1424–1430.

Bregman, N. J., and **McAllister, H. A.** (1982). Eyewitness testimony: The role of commitment in increasing reliability. *Social Psychology Quarterly,* **45**, 181–184.

Brehm, J. W. (1956). Post-decision changes in desirability of alternatives. *Journal of Abnormal Social Psychology,* **52**, 384–389.

Brehm, J. W. (1999). Would the real dissonance theory please stand up? American Psychological Society convention, 1999.

Brehm, S., and **Brehm, J. W.** (1981). *Psychological reactance: A theory of freedom and control.* New York: Academic Press.

Brehm, S. S., and **Smith, T. W.** (1986). Social psychological approaches to psychotherapy and behavior change. In S. L. Garfield and A. E. Bergin (Eds.), *Handbook of psychotherapy and behavior change,* 3rd ed. New York: Wiley.

Brenner, S. N., and **Molander, E. A.** (1977). Is the ethics of business changing? *Harvard Business Review,* January–February, p. 57–71.

Brewer, M. B. (1979). In-group bias in the minimal intergroup situation: A cognitive-motivational analysis. *Psychological Bulletin,* **86**, 307–324.

Brewer, M. B. (1987). Collective decisions. *Social Science,* **72**, 140–143.

Brewer, M. B. (1988). A dual process model of impression formation. In T. Srull and R. Wyer (Eds.), *Advances in social cognition,* Vol. 1. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Brewer, M. B. (2000). Reducing prejudice through cross-categorization: Effects of multiple social identities. In S. Oskamp (Ed.), *Reducing prejudice and discrimination.* Mahwah, NJ: Erlbaum, 2000.

Brewer, M. B., and **Miller, N.** (1988). Contact and cooperation: When do they work? In P. A. Katz and D. Taylor (Eds.), *Towards the elimination of racism: Profiles in controversy.* New York: Plenum.

Brewer, M. B., and **Silver, M.** (1978). In-group bias as a function of task characteristics. *European Journal of Social Psychology,* **8**, 393–400.

Brickman, P. (1978). Is it real? In J. Harvey, W. Ickes, and R. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research.* Vol. 2. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Brickman, P., and **Campbell, D. T.** (1971). Hedonic relativism and planning the good society. In M. H. Appley (Ed.), *Adaptation-level theory.* New York: Academic Press.

Brickman, P., Coates, D. and **Janoff-Bulman, R. J.** (1978). Lottery winners and accident victims: Is happiness relative? *Journal of Personality and Social Psychology,* **36**, 917–927.

Brigham, J. C., and **Cairns, D. L.** (1988). The effect of mugshot inspections on eyewitness identification accuracy. *Journal of Applied Social Psychology,* **18**, 1394–1410.

Brigham, J. C., Ready, D. J., and **Spier, S. A.** (1990). Standards for evaluating the fairness of photograph lineups. *Basic and Applied Social Psychology,* **11**, 149–163.

Brifiol, P., and **Petty, R. E.** (2003). Overt head movements and persuasion: A self-validation analysis. *Journal of Personality and Social Psychology,* **84**, 1123–1139.

British Psychological Society (2000). *Code of conduct, ethical principles and guidelines.* Leicester, England: British Psychological Society (www.bps.org.uk/documents/Code.pdf).

Broad, W. J., and **Hulse, C.** (2003, February 3). NASA dismissed advisers who warned about safety. *New York Times* (www.nytimes.com).

Brock, T. C. (1965). Communicator-recipient similarity and decision change. *Journal of Personality and Social Psychology,* **1**, 650–654.

Brockner, J., and **Hulton, A. J. B.** (1978). How to reverse the vicious cycle of low self-esteem: The importance of attentional focus. *Journal of Experimental Social Psychology,* **14**, 564–578.

Brockner, J., Rubin, J. Z., Fine, J., Hamilton, T. P., Thomas, B., and **Turetsky, B.** (1982). Factors affecting entrapment in escalating conflicts: The importance of timing. *Journal of Research in Personality,* **16**, 247–266.

Brodt, S. E., and **Ross, L. D.** (1998). The role of stereotyping in overconfident social prediction. *Social Cognition,* **16**, 228–252.

Brodt, S. E., and **Zimbardo, P. G.** (1981). Modifying shyness-related social behavior through symptom misattribution. *Journal of Personality and Social Psychology,* **41**, 437–449.

Bronfenbrenner, U. (1961). The mirror image in Soviet-American relations. *Journal of Social Issues,* **17**(3), 45–56.

Broome, A., and **Wegner, D. M.** (1994). Some positive effects of releasing socially anxious people from the need to please. Paper presented to the American Psychological Society convention.

Brown, D. E. (1991). *Human universals.* New York: McGraw-Hill.

Brown, D. E. (2000). Human universals and their implications. In N. Roughley (Ed.), *Being humans: Anthropological universality and particularity in transdisciplinary perspectives.* New York: Walter de Gruyter.

Brown, H. J., Jr. (1990). *P.S. I love you.* Nashville, TN: Rutledge Hill.

Brown, J. (2001, September 13). Anti-Arab passions sweep the U.S. Salon.com (www.salon.com/news/feature/2001/09/13/backlash/print.html)

Brown, J. D. (1986). Evaluations of self and others: Self-enhancement biases in social judgments. *Social Cognition,* **4**, 353–376.

Brown, J. D. (1991). Accuracy and bias in self-knowledge: Can knowing the truth be hazardous to your health? In C. R. Snyder and D. F. Forsyth (Eds.), *Handbook of social and clinical psychology: The health perspective.* New York: Pergamon Press.

Brown, J. D. (2003). The self-enhancement motive in collectivistic cultures: The rumors of my death have been greatly exaggerated. *Journal of Cross-Cultural Psychology,* **34**, 603–605.

Brown, J. D., Collins, R. L., and **Schmidt, G. W.** (1988). Self-esteem and direct versus indirect forms of self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology,* **55**, 445–453.

Brown, J. D., and **Dutton, K. A.** (1994). From the top down: Self-esteem and self-evaluation. Unpublished manuscript, University of Washington.

Brown, J. D., and **Gallagher, F. M.** (1992). Coming to terms with failure: Private self-enhancement and public self-effacement. *Journal of Experimental Social Psychology,* **28**, 3–22.

Brown, J. D., and **Kobayashi, C.** (2002). Self-enhancement in Japan and America. *Asian Journal of Social Psychology,* **5**, 145–167.

Brown, J. D., and **Kobayashi, C.** (2003). Culture and the self-enhancement bias. *Journal of Cross-Cultural Psychology,* **34**, 492–495.

Brown, J. D., and **Kobayashi, C.** (2003). Motivation and manifestation: Cross-cultural expression of the self-enhancement motive. *Asian Journal of Social Psychology,* **6**, 85–88.

Brown, J. D., Novick, N. J., Lord, K. A., and **Richards, J. M.** (1992). When Gulliver travels: Social context, psychological closeness, and self-appraisals. *Journal of Personality and Social Psychology,* **62**, 717–727.

Brown, J. D., and **Rogers, R. J.** (1991). Self-serving attributions: The role of physiological arousal. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **17**, 501–506.

Brown, J. D., and **Taylor, S. E.** (1986). Affect and the processing of personal information: Evidence for mood-activated self-schemata. *Journal of Experimental Social Psychology,* **22**, 436–452.

Brown, K. T., Brown, T. N., Jackson, J. S., Sellers, R. M., and **Manuel, W. J.** (2003). Teammates on and off the field? Contact with Black teammates and the racial attitudes of White student athletes. *Journal of Applied Social Psychology,* **33**, 1379–1403.

Brown, P. A. (1995, April 9). Survey shows Americans are different (reporting on Roper Center for Public Opinion Research study). Scripps Howard News Service, *Grand Rapids Press,* p. A10.

Brown, R. (1965). *Social psychology.* New York: Free Press.

Brown, R., Maras, P., Masser, B., Vivian, J., and **Hewstone, M.** (2001). Life on the ocean wave: Testing some intergroup hypotheses in a naturalistic setting. *Group Processes and Intergroup Relations,* **4**, 81–97.

Brown, R., and **Smith, A.** (1989). Perceptions of and by minority groups: The case of women in academia. *European Journal of Social Psychology,* **19**, 61–75.

Brown, R., Vivian, J., and **Hewstone, M.** (1999). Changing attitudes through intergroup contact: The effects of group membership salience. *European Journal of Social Psychology,* **29**, 741–764.

Brown, R., and **Wootton-Millward, L.** (1993). Perceptions of group homogeneity during group formation and change. *Social Cognition,* **11**, 126–149.

Brown, R. P., Charnsangavej, T., Keough, K. A., Newman, M. L., and **Rentfrom, P. J.** (2000). Putting the „affirm" into affirmative action: Preferential selection and academic performance. *Journal of Personality and Social Psychology,* **79**, 736–747.

Brown, S. L., Nesse, R. M., Vinokur, A. D., and **Smith, D. M.** (2003). Providing social support may be more beneficial than receiving it. *Psychological Science,* **14**, 320–327.

Brown, V. R., and **Paulus, P. B.** (2002). Making group brainstorming more effective: Recommendations from an associative memory perspective. *Current Directions in Psychological Science,* **11**, 208–212.

Browning, C. (1992). *Ordinary men: Reserve police battalion 101 and the final solution in Poland.* New York: HarperCollins.

Bruce, V. (1998, July). Identifying people caught on video. *The Psychologist,* p. 331–335.

Bruck, C. (1976, April). Zimbardo: Solving the maze. *Human Behavior,* p. 25–31.

Bruck, M., and **Ceci, S. J.** (1999). The suggestibility of children's memory. *Annual Reviezv of Psychology,* **50**, 419–439.

Bryan, J. H., and **Test, M. A.** (1967). Models and helping: Naturalistic studies in aiding behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* **6**, 400–407.

Buckhout, R. (1974, December). Eyewitness testimony. *Scientific American,* p. 23–31.

Buehler, R., and **Griffin, D.** (1994). Change of meaning effects in conformity and dissent: Observing construal processes over time. *Journal of Personality and Social Psychology,* **67**, 984–996.

Buehler, R., and **Griffin, D.** (2003). Planning, personality, and prediction: The role of future focus in optimistic time predictions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes,* **92**, 80–90.

Buehler, R., Griffin, D., and **Ross, M.** (1994). Exploring the „planning fallacy": When people underestimate their task completion times. *Journal of Personality and Social Psychology,* **67**, 366–381.

Buehler, R., Griffin, D., and **Ross, M.** (2002). Inside the planning fallacy: The causes and consequences of optimistic time predictions. In T. Gilovich, D. Griffin, and D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment.* Cambridge: Cambridge University Press.

Buford, B. (1992). *Among the thugs.* New York: Norton.

Bundy, T. (1989, January 25). Interview with James Dobson. *Detroit Free Press,* 1A, 5A.

Burchill, S. A. L., and **Stiles, W. B.** (1988). Interactions of depressed college students with their roommates: Not necessarily negative. *Journal of Personality and Social Psychology,* **55**, 410–419.

Bureau of the Census (1975). *Historical abstract of the United States: Colonial times to 1970.* Washington, DC: Superintendent of Documents.

Bureau of the Census (1993, May 4). Voting survey, reported by Associated Press.

Bureau of the Census (1994). *Tracking the American dream.* Summarized by the Associated Press (*Grand Rapids Press,* September 13, 1994, p. A4).

Bureau of the Census (1998). *Statistical abstract of the United States 1996* (Table 1223). Washington, DC: Superintendent of Documents.

Bureau of the Census (1999). *Statistical abstract of the United States 1996* (Table 65). Washington, DC: Superintendent of Documents.

Bureau of the Census (2002). *Statistical abstract of the United States 2002.* Washington, DC: Superintendent of Documents.

Burger, J. M. (1987). Increased performance with increased personal control: A self-presentation interpretation. *Journal of Experimental Social Psychology,* **23**, 350–360.

Burger, J. M. (1991). Changes in attributions over time: The ephemeral fundamental attribution error. *Social Cognition,* **9**, 182–193.

Burger, J. M., and **Burns, L.** (1988). The illusion of unique invulnerability and the use of effective contraception. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **14**, 264–270.

Burger, J. M., and **Caldwell, D. F.** (2003). The effects of monetary incentives and labeling on the foot-in-the-door effect: Evidence for a self-perception process. *Basic and Applied Social Psychology,* **25**, 235–241.

Burger, J. M., and **Guadagno, R. E.** (2003). Self-concept clarity and the foot-in-the-door procedure. *Basic and Applied Social Psychology,* **25**, 79–86.

Burger, J. M., Messian, N., Patel, S., del Prade, A., and **Anderson, C.** (2004). What a coincidence! The effects of incidental similarity on compliance. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **30**, 35–43.

Burger, J. M., and **Palmer, M. L.** (1991). Changes in and generalization of unrealistic optimism following experiences with stressful events: Reactions to the 1989 California earthquake. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **18**, 39–43.

Burger, J. M., and **Pavelich, J. L.** (1994). Attributions for presidential elections: The situational shift over time. *Basic and Applied Social Psychology,* **15**, 359–371.

Burger, J. M., Soroka, S., Gonzago, K., Murphy, E., Somervell, E. (2001). The effect of fleeting attraction on compliance to requests. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **27**, 1578–1586.

Burgess, R. L., and **Huston, T. L.** (Eds.) (1979). *Social exchange in developing relationships.* New York: Academic Press.

Burkholder, R. (2003, February 14). Unwilling coalition? Majorities in Britain, Canada oppose military action in Iraq. *Gallup Poll Tuesday Briefing* (www.gallup.com/poll).

Burn, S. M. (1992). Locus of control, attributions, and helplessness in the homeless. *Journal of Applied Social Psychology,* **22**, 1161–1174.

Burns, D. D. (1980). *Feeling good: The new mood therapy.* New York: Signet.

Burns, J. F. (2003a, April 13). Pillagers strip Iraqi museum of its treasure. *New York Times* (www.nytimes.com).

Burns, J. F. (2003b, April 14). Baghdad residents begin a long climb to an ordered city. *New York Times* (www.nytimes.com).

Burnstein, E., Crandall, R., and **Kitayama, S.** (1994). Some neo-Darwinian decision rules for altruism: Weighing cues for inclusive fitness as a function of the biological importance of the decision. *Journal of Personality and Social Psychology,* **67**, 773–789.

Burnstein, E., and **Vinokur, A.** (1977). Persuasive argumentation and social comparison as determinants of attitude polarization. *Journal of Experimental Social Psychology,* **13**, 315–332.

Burnstein, E., and **Worchel, P.** (1962). Arbitrariness of frustration and its consequences for aggression in a social situation. *Journal of Personality,* **30**, 528–540.

Burr, W. R. (1973). *Theory construction and the sociology of the family.* New York: Wiley.

Burros, M. (1988, February 24). Women: Out of the house but not out of the kitchen. *New York Times.*

Burt, R. S. (1986). Strangers, friends and happiness. *GSS Technical Report No. 72.* Chicago: National Opinion Research Center, University of Chicago.

Bushman, B. J. (1993). Human aggression while under the influence of alcohol and other drugs: An integrative research review. *Current Directions in Psychological Science,* **2**, 148–152.

Bushman, B. J. (1995). Moderating role of trait aggressiveness in the effects of violent media on aggression. *Journal of Personality and Social Psychology,* **69**, 950–960.

Bushman, B. J. (1998). Priming effects of media violence on the accessibility of aggressive constructs in memory. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **24**, 537–545.

Bushman, B. J. (2002). Does venting anger feed or extinguish the flame? Catharsis, rumination, distraction, anger, and aggressive responding. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **28**, 724–731.

Bushman, B. J., and **Anderson, C. A.** (1998). Methodology in the study of aggression: Integrating experimental and nonexperimental findings. In R. Geen and E. Donnerstein (Eds.), *Human aggression: Theories, research and implications for policy.* San Diego, CA: Academic Press

Bushman, B. J., and **Anderson, C. A.** (2001). Media violence and the American public: Scientific facts versus media misinformation. *American Psychologist,* **56**, 477–489.

Bushman, B. J., and **Anderson, C. A.** (2002). Violent video games and hostile expectations: A test of the general aggression model. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **28**, 1679–1686.

Bushman, B. J., and **Baumeister, R.** (1998). Threatened egotism, narcissism, self-esteem, and direct and displaced aggression: Does self-love or self-hate lead to violence? *Journal of Personality and Social Psychology,* **75**, 219–229.

Bushman, B. J., Baumeister, R. F., and **Phillips, C. M.** (2000). Do people aggress to improve their mood? Catharsis beliefs, affect regulation opportunity, and aggressive responding. *Journal of Personality and Social Psychology.*

Bushman, B. J., Baumeister, R. F., and **Phillips, C. M.** (2001). Do people aggress to improve their mood? Catharsis beliefs, affect regulation opportunity, and aggressive responding. *Journal of Personality and Social Psychology,* **81**, 17–32.

Bushman, B. J., Baumeister, R. F., and **Stack, A. D.** (1999). Catharsis, aggression, and persuasive influence: Self-fulfilling or self-defeating prophecies? *Journal of Personality and Social Psychology,* **76**, 367–376.

Bushman, B. J., and **Geen, R. G.** (1990). Role of cognitive-emotional mediators and individual differences in the effects of media violence on aggression. *Journal of Personality and Social Psychology,* **58**, 156–163.

Buss, D. M. (1984). Toward a psychology of person-environment (PE) correlation: The role of spouse selection. *Journal of Personality and Social Psychology,* **47**, 361–377.

Buss, D. M. (1985). Human mate selection. *American Scientist,* **73**, 47–51.

Buss, D. M. (1989). Sex differences in human mate preferences: Evolutionary hypotheses tested in 37 cultures. *Behavioral and Brain Sciences,* **12**, 1–49.

Buss, D. M. (1994a). *The evolution of desire: Strategies of human mating.* New York: Basic Books.

Buss, D. M. (1994b). The strategies of human mating. *American Scientist,* **82**, 238–249.

Buss, D. M. (1995a). Evolutionary psychology: A new paradigm for psychological science. *Psychological Inquiry,* **6**, 1–30.

Buss, D. M. (1995b). Psychological sex differences: Origins through sexual selection. *American Psychologist,* **50**, 164–168.

Buss, D. M. (1999). Behind the scenes. In D. G. Myers, *Social psychology,* 6th edition. New York: McGraw-Hill.

Buss, D. M., and **Shackelford, T. K.** (1997). Human aggression in evolutionary psychological perspective. *Clinical Psychology Review,* **17**, 605–619.

Buston, P. M., and **Emlen, S. T.** (2003). Cognitive processes underlying human mate choice: The relationship between self-perception and mate preference in Western society. *Proceedings of the National Academy of Sciences,* **100**, 8805–8810.

Butcher, S. H. (1951). *Aristotle's theory of poetry and fine art.* New York: Dover Publications.

Butler, A. C., Hokanson, J. E., and **Flynn, H. A.** (1994). A comparison of self-esteem liability and low trait self-esteem as vulnerability factors for depression. *Journal of Personality and Social Psychology,* **66**, 166–177.

Butler, J. L., and **Baumeister, R. F.** (1998). The trouble with friendly faces: Skilled performance with a supportive audience. *Journal of Personality and Social Psychology,* **75**, 1213–1230.

Butterfield, F. (2001, April 20). Victims' race affects decisions on killers' sentence, study finds. *New York Times,* p. A10.

Buunk, B. P., Oldersma, F. L., and **de Dreu, C. K. W.** (2001). Enhancing satisfaction through downward comparison: The role of relational discontent and individual differences in social comparison orientation. *Journal of Experimental Social Psychology,* **37**, 452–467.

Buunk, B. P., and **van der Eijnden, R. J. J. M.** (1997). Perceived prevalence, perceived superiority, and relationship satisfaction: Most relationships are good, but ours is the best. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **23**, 219–228.

Buunk, B. P., and **Van Yperen, N. W.** (1991). Referential comparisons, relational comparisons, and exchange orientation: Their relation to marital satisfaction. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **17**, 709–717.

Byrne, D. (1971). *The attraction paradigm.* New York: Academic Press.

Byrne, D., and **Clore, G. L.** (1970). A reinforcement model of evaluative responses. *Personality: An International Journal,* **1**, 103–128.

Byrne, D., and **Wong, T. J.** (1962). Racial prejudice, interpersonal attraction, and assumed dissimilarity of attitudes. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **65**, 246–253.

Byrnes, J. P., Miller, D. C., and **Schafer, W. D.** (1999). Gender differences in risk taking: A meta-analysis. *Psychological Bulletin,* **125**, 367–383.

Bytwerk, R. L. (1976). Julius Streicher and the impact of *Der Stürmer. Wiener Library Bulletin,* **29**, 41–46.

Bytwerk, R. L., and **Brooks, R. D.** (1980). Julius Streicher and the rhetorical foundations of the holocaust. Paper presented to the Central States Speech Association convention.

Cacioppo, J. T., Claiborn, C. D., Petty, R. E., and **Heesacker, M.** (1991). General framework for the study of attitude change in psychotherapy. In C. R. Snyder and D. R. Forsyth (Eds.), *Handbook of social and clinical psychology.* New York: Pergamon.

Cacioppo, J. T., Hawkley, L. C. Crawford, L. E., Ernst, J. M., Burleson, M. H., Kowalewski, R. B., Malarkey, W. B., Van Cauter, E., and **Bernstson, G. G.** (2002b). Loneliness and health: Potential mechanisms. *Psychosomatic Medicine,* **64**, 407–417.

Cacioppo, J. T., Hawkley, L. C., and **Bernstson, G. G.** (2003). The anatomy of loneliness. *Current Directions in Psychological Science,* **12**, 71–74.

Cacioppo, J. T., Hawkley, L. C., Bernstson, G. G., Ernst, J. M., Gibbs, A. C., Stickgold, R., and **Hobson, J. A.** (2002a). Do lonely days invade the nights? Potential social modulation of sleep efficiency. *Psychological Science,* **13**, 384–387.

Cacioppo, J. T., and **Petty, R. E.** (1981). Electromyograms as measures of extent and affectivity of information processing. *American Psychologist,* **36**, 441–456.

Cacioppo, J. T., and **Petty, R. E.** (1986). Social processes. In M. G. H. Coles, E. Donchin, and S. W. Porges (Eds.), *Psychophysiology.* New York: Guilford Press.

Cacioppo, J. T., Petty, R. E., Feinstein, J. A., and **Jarvis, W. B. G.** (1996). Dispositional differences in cognitive motivation: The life and times of individuals varying in need for cognition. *Psychological Bulletin,* **119**, 197–253.

Cacioppo, J. T., Petty, R. E., and **Morris, K. J.** (1983). Effects of need for cognition on message evaluation, recall, and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology,* **45**, 805–818.

Cacioppo, J. T., Priester, J. R., and **Bernston, G. G.** (1993). Rudimentary determinants of attitudes. II: Arm flexion and extension have differential effects on attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology,* **65**, 5–17.

Cacioppo, J. T., Uchino, B. N., Crites, S. L., Snydersmith, M. A., Smith, G., Berntson, G. G., and **Lang, P. J.** (1991). Relationship between facial expressiveness and sympathetic activation in emotion: A critical review, with emphasis on modeling underlying mechanisms and individual differences. *Journal of Personality and Social Psychology,* **62**, 110–128.

Cairns, E., and **Hewstone, M.** (2002). The impact of peacemaking in Northern Ireland on intergroup behavior. In S. Gabi and B. Nevo (Eds.), *Peace education: The concept, principles, and practices around the world.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

Campbell, D. T. (1975). The conflict between social and biological evolution and the concept of original sin. *Zygon,* **10**, 234–249. *(a)*

Campbell, E. Q., and **Pettigrew, T. F.** (1959). Racial and moral crisis: The role of Little Rock ministers. *American Journal of Sociology,* **64**, 509–516.

Campbell, W. K., and **Foster, C. A.** (2002). Narcissism and commitment in romantic relationships: An investment model analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **28**, 484–495.

Campbell, W. K., and **Sedikides, C.** (1999). Self-threat magnifies the self-serving bias: A meta-analytic integration. *Review of General Psychology,* **3**, 23–43.

Canadian Centre on Substance Abuse (1997). *Canadian profile: Alcohol, tobacco, and other drugs.* Ottawa: Canadian Centre on Substance Abuse.

Canadian Psychological Association (2000). *Canadian code of ethics for psychologists.* Ottawa: Canadian Psychological Association (www.cpa.ca/ethics2000.html).

Cann, A., Calhoun, L. G., and **Selby, J. W.** (1979). Attributing responsibility to the victim of rape: Influence of information regarding past sexual experience. *Human Relations,* **32**, 57–67.

Cantril, H., and **Bumstead, C. H.** (1960). *Reflections on the human venture.* New York: New York University Press.

Carducci, B. J., Cosby, P. C., and **Ward, D. D.** (1978). Sexual arousal and interpersonal evaluations. *Journal of Experimental Social Psychology,* **14**, 449–457.

Carli, L. L. (1991). Gender, status, and influence. In E. J. Lawler and B. Markovsky (Ed.), *Advances in group processes: Theory and research,* vol. 8. Greenwich, CT: JAI Press.

Carli, L. L. (1999). Cognitive reconstruction, hindsight, and reactions to victims and perpetrators. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **25**, 966–979.

Carli, L. L., and **Leonard, J. B.** (1989). The effect of hindsight on victim derogation. *Journal of Social and Clinical Psychology,* **8**, 331–343.

Carlo, G., Eisenberg, N., Troyer, D., Switzer, G., and **Speer, A. L.** (1991). The altruistic personality: In what contexts is it apparent? *Journal of Personality and Social Psychology,* **61**, 450–458.

Carlsmith, J. M., and **Gross, A. E.** (1969). Some effects of guilt on compliance. *Journal of Personality and Social Psychology,* **11**, 232–239.

Carlsmith, J. M., Ellsworth, P., and **Whiteside, J.** (1968). Guilt, confession and compliance. Unpublished manuscript, Stanford University. Cited by J. L. Freeman, D. O. Sears, and J. M. Carlsmith in *Social psychology.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1970, p. 275–276.

Carlson, J., and **Hatfield, E.** (1992). *The psychology of emotion.* Fort Worth, TX: Holt, Rinehart and Winston.

Carlson, K. A., and **Russo, J. E.** (2001). Biased interpretation of evidence by mock jurors. *Journal of Experimental Psychology: Applied,* **7**, 91–103.

Carlson, M., Charlin, V., and **Miller, N.** (1988). Positive mood and helping behavior: A test of six hypotheses. *Journal of Personality and Social Psychology,* **55**, 211–229.

Carlson, M., Marcus-Newhall, A., and **Miller, N.** (1990). Effects of situational aggression cues: A quantitative review. *Journal of Personality and Social Psychology,* **58**, 622–633.

Carlston, D. E., and **Shovar, N.** (1983). Effects of performance attributions on others' perceptions of the attributor. *Journal of Personality and Social Psychology,* **44**, 515–525.

Carnevale, P. J., and **Choi, D. W.** (2000). Culture in the mediation of international disputes. *International Journal of Psychology,* **35**, 105–110.

Carnevale, P. J., and **Probst, T. M.** (1998). Social values and social conflict in creative problem solving and categorization. *Journal of Personality and Social Psychology,* **74**, 1300–1309.

Carroll, D., Davey Smith, G., and **Bennett, P.** (1994, March). Health and socio-economic status. *The Psychologist,* p. 122–125.

Carter, S. L. (1993). *Reflections of an affirmative action baby.* New York: Basic Books.

Cartwright, D. S. (1975). The nature of gangs. In D. S. Cartwright, B. Tomson, and H. Schwartz (Eds.), *Gang delinquency.* Monterey, CA: Brooks/Cole.

Carver, C. S., Kus, L. A., and **Scheier, M. F.** (1994). Effect of good versus bad mood and optimistic versus pessimistic outlook on social acceptance versus rejection. *Journal of Social and Clinical Psychology,* **13**, 138–151.

Carver, C. S., and **Scheier, M. F.** (1978). Self-focusing effects of dispositional self-consciousness, mirror presence, and audience presence. *Journal of Personality and Social Psychology,* **36**, 324–332.

Carver, C. S., and **Scheier, M. F.** (1981). *Attention and self-regulation.* New York: Springer-Verlag.

Carver, C. S., and **Scheier, M. F.** (1986). Analyzing shyness: A specific application of broader self-regulatory principles. In W. H. Jones, J. M. Cheek, and S. R. Briggs (Eds.), *Shyness: Perspectives on research and treatment.* New York: Plenum.

Cash, T. F., and **Janda, L. H.** (1984, December). The eye of the beholder. *Psychology Today,* p. 46–52.

Caspi, A., and **Herbener, E. S.** (1990). Continuity and change: Assortative marriage and the consistency of personality in adulthood. *Journal of Personality and Social Psychology,* **58**, 250–258.

Caspi, A., McClay, J., Moffitt, T., Mill, J., Martin, J., Craig, I. W., Taylor, A., and **Poulton, R.** (2002). Role of genotype in the cycle of violence in maltreated children. *Science,* **297**, 851–854.

Cassidy, J. (2000). Adult romantic attachments: A developmental perspective on individual differences. *Review of General Psychology Special Issue: Adult attachment,* **4**, 111–131.

Catalano, R., Novaco, R., and **McConnell, W.** (1997). A model of the net effect of job loss on violence. *journal of Personality and Social Psychology,* **72**, 1440–1447.

Ceci, S. J., and **Bruck, M.** (1993). Child witnesses: Translating research into policy. *Social Policy Report* (Society for Research in Child Development), **7**(3), 1–30.

Ceci, S. J., and **Bruck, M.** (1993). Suggestibility of the child witness: A historical review and synthesis. *Psychological Bulletin,* **113**, 403–439.

Ceci, S. J., and **Bruck, M.** (1995). *Jeopardy in the courtroom: A scientific analysis of children's testimony.* Washington, DC: American Psychological Association.

Centerwall, B. S. (1989). Exposure to television as a risk factor for violence. *American Journal of Epidemiology,* **129**, 643–652.

Chaiken, S. (1979). Communicator physical attractiveness and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology,* **37**, 1387–1397.

Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology,* **39**, 752–766.

Chaiken, S., and **Eagly, A. H.** (1976). Communication modality as a determinant of message persuasiveness and message comprehensibility. *Journal of Personality and Social Psychology,* **34**, 605–614.

Chaiken, S., and **Eagly, A. H.** (1978). Communication modality as a determinant of message persuasiveness and message comprehensibility. *Journal of Personality and Social Psychology,* **34**, 605–614.

Chaiken, S., and **Eagly, A. H.** (1983). Communication modality as a determinant of persuasion: The role of communicator salience. *Journal of Personality and Social Psychology,* **45**, 241–256.

Chaiken, S., and **Maheswaran, D.** (1994). Neuristic processing can bias systematic processing: Effects of source credibility, argument ambiguity, and task importance on attitude judgment. *Journal of Personality and Social Psychology,* **66**, 460–473.

Chance, J. E., and **Goldstein, A. G.** (1981). Depth of processing in response to own- and other-race faces. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **7**, 475–480.

Chance, J. E., Goldstein, A. G. (1996). The other-race effect and eyewitness identification. In *Psychological issues in eyewitness identification,* (Sporer, S. L., Ed.). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc. 153–176.

Chapman, L. J., and **Chapman, J. P.** (1969). Genesis of popular but erroneous psychodiagnostic observations. *Journal of Abnormal Psychology,* **74**, 272–280.

Chapman, L. J., and **Chapman, J. P.** (1971, November). Test results are what you think they are. *Psychology Today,* p. 18–22, 106–107.

Chartrand, T. L., and **Bargh, J. A.** (1999). The chameleon effect: The perception-behavior link and social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology,* **76**, 893–910.

Check, J., and **Malamuth, N.** (1984). Can there be positive effects of participation in pornography experiments? *Journal of Sex Research,* **20**, 14–31.

Check, J. M., and **Melchior, L. A.** (1990). Shyness, self-esteem, and self-consciousness. In H. Leitenberg (Ed.), *Handbook of social and evaluation anxiety.* New York: Plenum.

Chen, F. F., and **Kenrick, D. T.** (2002). Repulsion or attraction? Group membership and assumed attitude similarity *Journal of Personality and Social Psychology,* **83**, 111–125.

Chen, H. C., Reardon, R., and **Rea, C.** (1992). Forewarning of content and involvement: Consequences for persuasion and resistance to persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology,* **28**, 523–541.

Chen, L.-H., Baker, S. P., Braver, E. R., and **Li, G.** (2000). Carrying passengers as a risk factor for crashes fatal to 16- and 17-year-old drivers. *Journal of the American Medical Association,* **283**, 1578–1582.

Chen, S. C. (1937). Social modification of the activity of ants in nest-building. *Physiological Zoology,* **10**, 420–436.

Cheney, R. (2003, March 16). Comments on Face the Nation, CBS News.

Cherlin, A. J., Chase-Lansdale, P. L., and **McRae, C.** (1998). Effects of parental divorce on mental health throughout the life course. *American Sociological Review,* **63**, 239–249.

Chicago Tribune (2002, September 30). When believing isn't seeing. *Chicago Tribune* (www.chicagotribune.com).

Chodorow, N. J. (1978). *The reproduction of mother: Psychoanalysis and the sociology of gender.* Berkeley, CA: University of California Press.

Chodorow, N. J. (1989). *Feminism and psychoanalytic theory.* New Haven, CT: Yale University Press.

Choi, I., and **Choi, Y.** (2002). Culture and self-concept flexibility. *Personality* and *Social Psychology Bulletin,* **28**, 1508–1517.

Choi, I., Nisbett, R. E., and **Norenzayan, A.** (1999). Causal attribution across cultures: Variation and universality. *Psychological Bulletin,* **125**, 47–63.

Christensen, P. N., and **Kashy, D. A.** (1998). Perceptions of and by lonely people in initial social interaction. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **24**, 322–329.

Chua-Eoan, H. (1997, April 7). Imprisoned by his own passions. *Time,* p. 40–42.

Church, G. J. (1986, January 6). China. *Time,* p. 6–19.

Chwalisz, K., Diener, E., and **Gallagher, D.** (1988). Autonomic arousal feedback and emotional experience: Evidence from the spinal cord injured. *Journal of Personality and Social Psychology,* **54**, 820–828.

CIA (2002, February). *Chiefs of state and cabinet members of foreign governments* (www.msad.state.mn.us/onlinecareerfair/human/Bethlockard.htm).

Cialdini, R. B. (1984). *Influence: How and why people agree to things.* New York: William Morrow.

Cialdini, R. B. (1988). *Influence: Science and practice.* Glenview, IL: Scott, Foresman/Little, Brown.

Cialdini, R. B. (1991). Altruism or egoism? That is (still) the question. *Psychological Inquiry,* **2**, 124–126.

Cialdini, R. B. (1995). A full-cycle approach to social psychology. In G. G. Brannigan and M. R. Merrens (Eds.), *The social psychologists: Research adventures.* New York: McGraw-Hill.

Cialdini. R. B. (2000). *Influence: Science and practice,* 4th edition. Boston: Allyn and Bacon.

Cialdini, R. B. (2003). Crafting normative messages. *Current Directions in Psychological Science,* **12**, 105–109.

Cialdini, R. B., Bickman, L., and **Cacioppo, J. T.** (1979). An example of consumeristic social psychology: Bargaining tough in the new car showroom. *Journal of Applied Social Psychology,* **9**, 115–126.

Cialdini, R. B., Borden, R. J., Thorne, A., Walker, M. R., Freeman, S., and **Sloan, L. R.** (1976). Basking in reflected glory: Three (football) field studies. *Journal of Personality and Social Psychology,* **39**, 406–415.

Cialdini, R. B., Cacioppo, J. T., Bassett, R., and **Miller, J. A.** (1978). Lowball procedure for producing compliance: Commitment then cost. *Journal of Personality and Social Psychology,* **36**, 463–476.

Cialdini, R. B., Darby, B. L., and **Vincent, J. E.** (1973). Transgression and altruism: A case for hedonism. *Journal of Experimental Social Psychology,* **9**, 502–516.

Cialdini, R. B., Demaine, L. J., Barrett, D. W., Sagarin, B. J., and **Rhoads, K. L. V.** (2003). The poison parasite defense: A strategy for sapping a stronger opponent's persuasive strength. Unpublished manuscript, Arizona State University.

Cialdini, R. B., and **Kenrick, D. T.** (1976). Altruism as hedonism: A social development perspective on the relationship of negative mood state and helping. *Journal of Personality and Social Psychology,* **34**, 907–914.

Cialdini, R. B., Kenrick, D. T., and **Baumann, D. J.** (1981). Effects of mood on prosocial behavior in children and adults. In N. Eisenberg-Berg (Ed.), *The development of prosocial behavior.* New York: Academic Press.

Cialdini, R. B., and **Richardson, K. D.** (1980). Two indirect tactics of image management: Basking and blasting. *Journal of Personality and Social Psychology,* **39**, 406–415.

Cialdini, R. B., and **Schroeder, D. A.** (1976). Increasing compliance by legitimizing paltry contributions: When even a penny helps. *Journal of Personality and Social Psychology,* **34**, 599–604.

Cialdini, R. B., Vincent, J. E., Lewis, S. K., Catalan, J., Wheeler, D., and **Danby, B. L.** (1975). Reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face technique. *Journal of Personality and Social Psychology,* **31**, 206–215.

Cialdini, R. B., Wosinska, W., Dabul, A. J., Whetstone-Dion, R., and **Heszen, I.** (1998). When social role salience leads to social role rejection: Modest self-presentation among women and men in two cultures. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **24**, 473–481.

Cicerello, A., and **Sheehan, E. P.** (1995). Personal advertisements: A content analysis. *Journal of Social Behavior and Personality,* **10**, 751–756.

Cinnirella, M. (1997). Towards a European identity? Interactions between the national and European social identities manifested by university students in Britain and Italy. *British Journal of Social Psychology,* **36**, 19–31.

Cioffi, D., and **Garner, R.** (1998). The effect of response options on decisions and subsequent behavior: Sometimes inaction is better. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **24**, 463–472.

Clancy, S. M., and **Dollinger, S. J.** (1993). Photographic depictions of the self: Gender and age differences in social connectedness. *Sex Roles,* **29**, 477–495.

Clark, K., and **Clark, M.** (1947). Racial identification and preference in Negro children. In T. M. Newcomb and E. L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology.* New York: Holt.

Clark, M. S. (1984). Record keeping in two types of relationships. *Journal of Personality and Social Psychology,* **47**, 549–557.

Clark, M. S. (1986). Evidence for the effectiveness of manipulations of desire for communal versus exchange relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **12**, 414–425.

Clark, M. S., and **Bennett, M. E.** (1992). Research on relationships: Implications for mental health. In D. Ruble, P. Costanzo (Ed.), *The social psychology of mental health.* New York: Guilford

Clark, M. S., and **Mills, J.** (1979). Interpersonal attraction in exchange and communal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology,* **37**, 12–24.

Clark, M. S., and **Mills, J.** (1993). The difference between communal and exchange relationships: What it is and is not. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **19**, 684–691.

Clark, M. S., Mills, J., and **Corcoran, D.** (1989). Keeping track of needs and inputs of friends and strangers. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **15**, 533–542.

Clark, M. S., Mills, J., and **Powell, M. C.** (1986). Keeping track of needs in communal and exchange relationships. *Journal of Personality and Social Psychology,* **51**, 333–338.

Clark, R. D., III. (1974). Effects of sex and race on helping behavior in a nonreactive setting. *Representative Research in Social Psychology,* **5**, 1–6.

Clark, R. D., III. (1995). A few parallels between group polarization and minority influence. In S. Moscovici, H. Mucchi-Faina, and A. Maass (Eds.), *Minority influence.* Chicago: Nelson-Hall.

Clark, R. D., III., and **Maass, S. A.** (1988). The role of social categorization and perceived source credibility in minority influence. *Europmm Journal of Social Psychology,* **18**, 381–394.

Clarke, A. C. (1952). An examination of the operation of residual propinquity as a factor in mate selection. *American Sociological Review,* **27**, 17–22.

Clarke, V. (2003, March 25). Quoted in Street fighting: A volatile enemy. *Wall Street Journal,* p. Al, A13.

Clary, E. G., and **Snyder, M.** (1993). Persuasive communications strategies for recruiting volunteers. In D. R. Young, R. M. Hollister, and V. A. Hodgkinson (Eds.), *Governing, leading, and managing nonprofit organizations.* San Francisco: Jossey-Bass.

Clary, E. G., and **Snyder, M.** (1995). Motivations for volunteering and giving: A functional approach. In C. H. Hamilton and W. E. Ilchman (Eds.), *Cultures of giving II: How heritage, gender, wealth, and values influence philanthropy.* Bloomington, IN: Indiana University Center on Philanthropy.

Clary, E. G., and **Snyder, M.** (1999). The motivations to volunteer: Theoretical and practical considerations. *Current Directions in Psychological Science,* **8**, 156–159.

Clary, E. G., Snyder, M., Ridge, R. D., Copeland, J., Stukas, A. A., Haugen, J., and **Miene, P.** (1998). Understanding and assessing the motivations of volunteers: A functional approach. *Journal of Personality and Social Psychology,* **74**, 1516–1531.

Cleghorn, R. (1980, October 31). ABC News, meet the Literary Digest. *Detroit Free Press.*

Clifford, M. M., and **Walster, E. H.** (1973). The effect of physical attractiveness on teacher expectation. *Sociology of Education,* **46**, 248–258.

Cline, V. B., Croft, R. G., and **Courrier, S.** (1973). Desensitization of children to television violence. *Journal of Personality and Social Psychology,* **27**, 360–365.

Clore, G. L., Bray, R. M., Itkin, S. M., and **Murphy, P.** (1978). Interracial attitudes and behavior at a summer camp. *Journal of Personality and Social Psychology,* **36**, 107–116.

Clore, G. L., Wiggins, N. H., and **Itkin, G.** (1975). Gain and loss in attraction: Attributions from nonverbal behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* **31**, 706–712.

cnn.com (2001, September 17). Hate crimes reports up in wake of terrorist attacks. cnn.com/U.S. (www.cnn.com/2001/US/09/16/gen.hate.crimes/)

Coates, B., Pusser, H. E., and **Goodman, I.** (1976). The influence of „Sesame Street" and „Mister Rogers' Neighborhood" on children's social behavior in the preschool. *Child Development,* **47**, 138–144.

Coats, E. J., and **Feldman, R. S.** (1996). Gender differences in nonverbal correlates of social status. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **22**, 1014–1022.

Codol, J.-P. (1976). On the so-called superior conformity of the self behavior: Twenty experimental investigations. *European Journal of Social Psychology,* **5**, 457–501.

Cohen, D. (1996). Law, social policy, and violence: The impact of regional cultures. *Journal of Personality and Social Psychology,* **70**, 961–978.

Cohen, D. (1998). Culture, social organization, and patterns of violence. *Journal of Personality and Social Psychology,* **75**, 408–419.

Cohen, E. G. (1980). Design and redesign of the desegregated school: Problems of status, power and conflict. In W. G. Stephan and J. R. Feagin (Eds.), *School desegregation: Past, present, and future.* New York: Plenum Press. *(a)*

Cohen, E. G. (1980). A multi-ability approach to the integrated classroom. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Cohen, G. L., Steele, C. M., and **Ross, L. D.** (1999). The mentor's dilemma: Providing critical feedback across the racial divide. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **25**, 1302–1318.

Cohen, M., and **Davis, N.** (1981). *Medication errors: Causes and prevention.* Philadelphia: G. F. Stickley Co. Cited by R. B. Cialdini (1989). Agents of influence: Bunglers, smugglers, and sleuths. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Cohen, S. (1980). Training to understand TV advertising: Effects and some policy implications. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Cohen, S. (2002). Psychosocial stress, social networks, and susceptibility to infection. In H. G. Koenig and H. J. Cohen (Eds.), *The link between religion and health: Psychoneuroimmunology and the faith factor.* New York: Oxford University Press.

Cohen, S., Doyle, W. J., Skoner, D. P., Rabin, B. S., and **Gwaltney, J. M., Jr.** (1997). Social ties and susceptibility to the common cold. *Journal of the American Medical Association,* **277**, 1940–1944.

Cohen, S., Doyle, W. J., Turner, R., Alper, C. M., and **Skoner, D. P.** (2003). Sociability and susceptibility to the common cold. *Psychological Science,* **14**, 389–395.

Cohen, S., Line, S., Manuck, S. B., Rabin, B. S., Heise, E. R., and **Kaplan, J. R.** (1997). Chronic social stress, social status, and susceptibility to upper respiratory infections in nonhuman primates. *Psychosomatic Medicine,* **59**, 213–221.

Cohen, S., and **Rodriguez, M. S.** (1995). Pathways linking affective disturbances and physical disorders. *Health Psychology,* **14**, 374–380.

Cohn, E. G. (1993). The prediction of police calls for service: The influence of weather and temporal variables on rape and domestic violence. *Environmental Psychology,* **13**, 71–83.

Colasanto, D. (1989, November). Americans show commitment to helping those in need. *Gallup Report,* No. 290, p. 17–24.

Coleman, L. M., Jussim, L., and **Abraham, J.** (1987). Students' reactions to teachers' evaluations: The unique impact of negative feedback. *Journal of Applied Social Psychology,* **17**, 1051–1070.

Collins, N. L., and **Miller, L. C.** (1994). Self-disclosure and liking: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin,* **116,** 457–475.

Colman, A. M. (1991). Crowd psychology in South African murder trials. *American Psychologist,* **46**, 1071–1079. See also, A. M. Colman (1991), Psychological evidence in South African murder trials. *The Psychologist,* **14**, 482–486.

Columbia Accident Investigation Board (2003, August). Volume 1. Washington, DC: National Aeronautics and Space Administration and the Government Printing Office.

Comer, D. R. (1995). A model of social loafing in real work group. *Human Relations,* **48**, 647–667.

Comstock, G., and **Scharrer, E.** (1999). *Television: What's on, who's watching and what it means.* San Diego, CA: Academic Press.

Conger, R. D., Cui, M., Bryant, C. M., and **Elder, G. H.** (2000). Competence in early adult romantic relationships: A developmental perspective on family influences. *Journal of Personality and Social Psychology,* **79**, 224–237.

Contrada, R. J., Ashmore, R. D., Gary, M. L., Coups, E., Egeth, J. D., Sewell, A., Ewell, K., Goyal, T. M., and **Chasse, V.** (2000). Ethnicity-related sources of stress and their effects on well-being. *Current Directions in Psychological Science,* **9**, 136–139.

Conway, F., and **Siegelman, J.** (1979). *Snapping: America's epidemic of sudden personality change.* New York: Delta Books.

Conway, L. G., III, Suedfeld, P., and **Tetlock, P. E.** (2001). Integrative complexity and political decisions that lead to war or peace. In D. J. Christie, R. V. Wagner, and D. Winter (Eds.), *Peace, conflict, and violence: Peace psychology for the 21st century.* Englewood Cliffs, NY: Prentice-Hall.

Conway, M., and **Ross, M.** (1985). Remembering one's own past: The construction of personal histories. In R. Sorrentino and E. T. Higgins (Eds.) *Handbook of motivation and cognition.* New York: Guilford.

Conway, M., and **Ross, M.** (1986). Remembering one's own past: The construction of personal histories. In R. Sorrentino and E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition.* New York: Guilford.

Cook, S. W. (1985). Experimenting on social issues: The case of school desegregation. *American Psychologist,* **40**, 452–460.

Cook, T. D., and **Curtin, T. R.** (1987). The mainstream and the underclass: Why are the differences so salient and the similarities so unobtrusive? In J. C. Masters and W. P. Smith (Eds.), *Social comparison, social justice, and relative deprivation: Theoretical, empirical, and policy perspectives.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Cook, T. D., and **Flay, B. R.** (1978). The persistence of experimentally induced attitude change. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology.* Vol. 11. New York: Academic Press.

Cooley, C. H. (1902). *Human nature and the social order.* New York: Schocken Books.

Coombs, R. H. (1991, January). Marital status and personal well-being: A literature review. *Family Relations,* **40**, 97–102.

Cooper, H. (1983). Teacher expectation effects. In L. Bickman (Ed.), *Applied social psychology annual,* Vol. 4. Beverly Hills, CA: Sage.

Cooper, J. (1999). Unwanted consequences and the self: In search of the motivation for dissonance reduction. In E. Harmon-Jones and J. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology.* Washington, DC: American Psychological Association.

Copeland, J., and **Snyder, M.** (1995). When counselors confirm: A functional analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **21**, 1210–1221.

Correll, J., Park, B., Judd, C. M., and **Wittenbrink, B.** (2002). The police officer's dilemma: Using ethnicity to disambiguate potentially threatening individuals. *Journal of Personality and Social Psychology,* **83**, 1314–1329.

Costanzo, M. (1997). *Just revenge: Costs and consequences of the death penalty.* New York: St. Martin's.

Costanzo, M. (1998). *Just revenge.* New York: St. Martin's.

Cota, A. A., and **Dion, K. L.** (1986). Salience of gender and sex composition of ad hoc groups: An experimental test of distinctiveness theory. *Journal of Personality and Social Psychology,* **50**, 770–776.

Cotton, J. L. (1981). Ambient temperature and violent crime. Paper presented at the Midwestern Psychological Association convention.

Cotton, J. L. (1986). Ambient temperature and violent crime. *Journal of Applied Social Psychology,* **16**, 786–801.

Cottrell, N. B., Wack, D. L., Sekerak, G. J., and **Rittle, R. M.** (1968). Social facilitation of dominant responses by the presence of an audience and the mere presence of others. *Journal of Personality and Social Psychology,* **9**, 245–250.

Courneya, K. S., and **Carron, A. V.** (1992). The home advantage in sport competitions: A literature review. *Journal of Sport and Exercise Psychology,* **14**, 13–27.

Court, J. H. (1985). Sex and violence: A ripple effect. In N. M. Malamuth and E. Donnerstein (Eds.), *Pornography and sexual aggression.* New York: Academic Press.

Courtney, J. G., Longnecker, M. P., Theorell, T., and **de Verdier, M. G.** (1993). Stressful life events and the risk of colorectal cancer. *Epidemiology,* **4**, 407–411.

Cousins, N. (1978, September 16). The taxpayers revolt: Act two. *Saturday Review,* p. 56.

Coyne, J. C., Burchill, S. A. L., and **Stiles, W. B.** (1991). In C. R. Snyder and D. O. Forsyth (Eds.), *Handbook of social and clinical psychology: The health perspective.* New York: Pergamon.

Crabb, P. B., and **Bielawski, D.** (1994). The social representation of material culture and gender in children's books. *Sex Roles,* **30**, 6979.

Crabtree, S. (2002, January 22). Gender roles reflected in teen tech use. *Gallup Tuesday Briefing* (www.gallup.com).

Crandall, C. S. (1988). Social contagion of binge eating. *Journal of Personality and Social Psychology,* **55**, 588–598.

Crandall, C. S. (1994). Prejudice against fat people: Ideology and self-interest. *Journal of Personality and Social Psychology,* **66**, 882–894.

Crandall, C. S., and **Eshleman, A.** (2003). A justification-suppression model of the expression and experience of prejudice. *Psychological Bulletin,* **129,** 414–446.

Crano, W. D., and **Mellon, P. M.** (1978). Causal influence of teachers' expectations on children's academic performance: A cross-legged panel analysis. *Journal of Educational Psychology,* **70**, 39–49.

Crawford, M., Stark, A. C., and **Renner, C. H.** (1998). The meaning of Ms.: Social assimilation of a gender concept. *Psychology of Women Quarterly,* **22**, 197–208.

Crawford, T. J. (1974). Sermons on racial tolerance and the parish neighborhood context. *Journal of Applied Social Psychology,* **4**, 1–23.

Crisp, R. J., and **Hewstone, M.** (1999). Differential evaluation of crossed category groups: Patterns, processes, and reducing intergroup bias. *Group Processes* and *Intergroup Relations,* **2**, 307–333.

Crisp, R. J., and **Hewstone, M.** (2000). Multiple categorization and social identity. In D. Capozza and R. Brown (Eds.), *Social identity theory: Trends in theory and research.* Beverly Hills, CA: Sage.

Crocker, J. (1981). Judgment of covariation by social perceivers. *Psychological Bulletin,* **90,** 272–292.

Crocker, J. (1994, October 14). Who cares what they think? Reflected and deflected appraisal. Presentation to the Society of Experimental Social Psychology meeting.

Crocker, J. (2002). The costs of seeking self-esteem. *Journal of Social Issues,* **58**, 597–615.

Crocker, J., and **Gallo, L.** (1985). The self-enhancing effect of downward comparison. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Crocker, J., Hannah, D. B., and **Weber, R.** (1983). Personal memory and causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology,* **44**, 55–56.

Crocker, J., and **Luhtanen, R.** (1990). Collective self-esteem and ingroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology,* **58**, 60–67.

Crocker, J., and **Luhtanen, R.** (2003). Level of self-esteem and contingencies of self-worth: Unique effects on academic, social, and financial problems in college students. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **29**, 701–712.

Crocker, J., and **McGraw, K. M.** (1984). What's good for the goose is not good for the gander: Solo status as an obstacle to occupational achievement for males and females. *American Behavioral Scientist,* **27**, 357–370.

Crocker, J., and **Park, L. E.** (2004). The costly pursuit of self-esteem. *Psychological Bulletin,* **130**, 392–414.

Crocker, J., Thompson, L. L., McGraw, K. M., and **Ingerman, C.** (1987). Downward comparison, prejudice, and evaluations of others: Effects of self-esteem and threat. *Journal of Personality and Social Psychology,* **52**, 907–916.

Crocker, J., and **Wolfe, C.** (2001). Contingencies of self-worth. *Psychological Review.*

Croizet, J. C., Despres, G., Gauzins, M. E., Huguet, P., Leyens, J. P., and **Meot, A.** (2004). Stereotype threat undermines intellectual performance by triggering a disruptive mental load. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **30**, 721–731.

Crosby, F., Bromley, S., and **Saxe, L.** (1980). Recent unobtrusive studies of black and white discrimination and prejudice: A literature review. *Psychological Bulletin,* **87**, 546–563.

Crosby, F. J. (Ed.) (1987). *Spouse, parent, worker: On gender and multiple roles.* New Haven, CT: Yale University Press.

Cross, P. (1977). Not *can* but *will* college teaching be improved? *New Directions for Higher Education,* Spring, No. 17, p. 1–15.

Cross, S. E., Liao, M.-H., and **Josephs, R.** (1992). A cross-cultural test of the self-evaluation maintenance model. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Crossen, C. (1993). *Tainted truth: The manipulation of face in America.* New York: Simon and Schuster.

Cross-National Collaborative Group (1992). The changing rate of major depression. *Journal of the American Medical Association,* **268,** 3098–3105.

Croxton, J. S., Eddy, T., and **Morrow, N.** (1984). Memory biases in the reconstruction of interpersonal encounters. *Journal of Social and Clinical Psychology,* **2**, 348–354.

Croxton, J. S., and **Miller, A. G.** (1987). Behavioral disconfirmation and the observer bias. *Journal of Social Behavior and Personality,* **2**, 145–152.

Croyle, R. T., and **Cooper, J.** (1983). Dissonance arousal: Physiological evidence. *Journal of Personality and Social Psychology,* **45**, 782–791.

Csikszentmihalyi, M. (1990). *Flow: The psychology of optimal experience.* New York: Harper and Row.

Csikszentmihalyi, M. (1999). If we are so rich, why aren't we happy? *American Psychologist,* **54**, 821–827.

Cunningham, J. D. (1981). Self-disclosure intimacy: Sex, sex-of-target, cross-national, and generational differences. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **7**, 314–319.

Cunningham, M. R., Shaffer, D. R., Barbee, A. P., Wolff, P. L., and **Kelley, D. J.** (1990). Separate processes in the relation of elation and depression to helping: Social versus personal concerns. *Journal of Experimental Social Psychology,* **26**, 13–33.

Cutler, B. L., Moran, G., and **Narvy, D. J.** (1992). Jury selection in insanity defense cases. *Journal of Research in Personality,* **26**, 165–182.

Cutler, B. L., and **Penrod, S. D.** (1988). Context reinstatement and eyewitness identification. In G. M. Davies and D. M. Thomson (Eds.), *Context reinstatement and eyewitness identification.* New York: Wiley. *(a)*

Cutler, B. L., and **Penrod, S. D.** (1988). Improving the reliability of eyewitness identification: Lineup construction and presentation. *Journal of Applied Psychology,* **73**, 281–290. *(b)*

Cutler, B. L., and **Penrod, S. D.** (1995). Mistaken identification: The eyewitness, psychology, and the law. New York: Cambridge University Press.

Cutler, B. L., Penrod, S. D., and **Dexter, H. R.** (1989). The eyewitness, the expert psychologist and the jury. *Law and Human Behavior,* **13,** 311–332.

Cutrona, C. E. (1986). Behavioral manifestations of social support: A microanalytic investigation. *Journal of Personality and Social Psychology,* **51**, 201–208.

Dabbs, J. M., Jr. (1992). Testosterone measurements in social and clinical psychology *Journal of Social and Clinical Psychology,* **11,** 302–321.

Dabbs, J. M., Jr. (2000). Heroes, rogues, and lovers: Testosterone and behavior. New York: McGraw-Hill.

Dabbs, J. M., Jr., Carr, T. S., Frady, R. L., and **Riad, J. K.** (1995). Testosterone, crime, and misbehavior among 692 male prison inmates. *Personality and Individual Differences,* **18**, 627–633.

Dabbs, J. M., Jr. and **Janis, I. L.** (1965). Why does eating while reading facilitate opinion change? An experimental inquiry. *Journal of Experimental Social Psychology,* **1**, 133–144.

Dabbs, J. M., Jr., and **Morris, R.** (1990). Testosterone, social class, and antisocial behavior in a sample of 4, 462 men. *Psychological Science,* **1**, 209–211.

Dabbs, J. M., Jr., Riad, J. K., and **Chance, S. E.** (2001). Testosterone and ruthless homicide. *Personality and Individual Differences,* **31**, 599–603.

Dabbs, J. M., Jr., Strong, R., and **Milun, R.** (1997). Exploring the mind of testosterone: A beeper study. *Journal of Research in Personality,* **31**, 577–588.

Dallas, M. E. W., and **Baron, R. S.** (1985). Do psychotherapists use a confirmatory strategy during interviewing? *Journal of Social and Clinical Psychology,* **3**, 106–122.

Damon, W. (1995). *Greater Expectations: Overcoming the Culture of Indulgence in America's Homes and Schools.* New York: Free Press.

Danner, D. D., Snowdon, D. A., and **Friesen, W. V.** (2001). Positive emotions in early life and longevity: Findings from the Nun Study. *Journal of Personality and Social Psychology,* 80, 804–813.

Darley, J. (1996). How organizations socialize individuals into evil-doing. In D. Messick and Ann Tenbrunsel (Eds.), *Codes of conduct: Behavioral research into business ethics.* New York: Russell Sage.

Darley, J. M. (1995). Book review essay. *Political Psychology.*

Darley, J. M., and **Batson, C. D.** (1973). From Jerusalem to Jericho: A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* **27**, 100–108.

Darley, J. M., and **Berscheid, E.** (1967). Increased liking as a result of the anticipation of personal contact. *Human Relations,* 20, 29–40.

Darley, J. M., and **Gross, P. H.** (1983). A hypothesis-confirming bias in labelling effects. *Journal of Personality and Social Psychology,* **44**, 20–33.

Darley, J. M., and **Latané, B.** (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology,* **8**, 377–383.

Darley, J. M., Teger, A. I., and **Lewis, L. D.** (1973). Do groups always inhibit individuals' response to potential emergencies? *Journal of Personality and Social Psychology,* **26**, 395–399.

Darley, S., and **Cooper, J.** (1972). Cognitive consequences of forced noncompliance. *Journal of Personality and Social Psychology,* **24**, 321–326.

Darrow, C. (1933), cited by E. H. Sutherland and D. R. Cressy, *Principles of criminology.* Philadelphia: Lippincott, 1966, p. 442.

Darwin, C. (1859/1988). *The origin of species.* Vol. 15 of *The Works of Charles Darwin,* edited by P. H. Barrett and R. B. Freeman. New York: New York University Press.

Das, E. H. H. J., de Wit, J. B. F., and **Stroebe, W.** (2003). Fear appeals motivate acceptance of action recommendations: Evidence for a positive bias in the processing of persuasive messages. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **29**, 650–664.

Dashiell, J. F. (1930). An experimental analysis of some group effects. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **25**, 190–199.

Dateline (2000, June 20). Dateline NBC. New York: NBC.

Davidson, R. J., Putnam, K. M., and **Larson, C. L.** (2000). Dysfunction in the neural circuitry of emotion regulation – A possible prelude to violence. *Science,* **289**, 591–594.

Davies, M. F. (1997). Belief persistence after evidential discrediting: The impact of generated versus provided explanations on the likelihood of discredited outcomes. *Journal of Experimental Social Psychology,* **33**, 561–578.

Davies, P. G., Spencer, S. J., Quinn, D. M., and **Gerhardstein, R.** (2002). Consuming images: How television commercials that elicit stereotype threat can restrain women academically and professionally. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **28**, 1615–1628.

Davila, J., Bradbury, T. N., Cohan, C. L., and **Tochluk, S.** (1997). Marital functioning and depressive symptoms: Evidence for a stress generation model. *Journal of Personality and Social Psychology,* **73**, 849–861.

Davis, B. M., and **Gilbert, L. A.** (1989). Effect of dispositional and situational influences on women's dominance expression in mixed-sex dyads. *Journal of Personality and Social Psychology,* **57**, 294–300.

Davis, C. G., Lehman, D. R., Silver, R. C., Wortman, C. B., and **Ellard, J. H.** (1996). Self-blame following a traumatic event: The role of perceived avoidability. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **22**, 557–567.

Davis, C. G., Lehman, D. R., Wortman, C. B., Silver, R. C., and **Thompson, S. C.** (1995). The undoing of traumatic life events. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **21**, 109–124.

Davis, J. H., Kameda, T., Parks, C., Stasson, M., and **Zimmerman, S.** (1989). Some social mechanics of group decision making: The distribution of opinion, polling sequence, and implications for consensus. *Journal of Personality and Social Psychology,* **57**, 1000–1012.

Davis, J. H., Kerr, N. L., Atkin, R. S., Holt, R., and **Meek, D.** (1975). The decision processes of 6- and 12-person mock juries assigned unanimous and two-thirds majority rules. *Journal of Personality and Social Psychology,* **32**, 1–14.

Davis, J. H., Kerr, N. L., Strasser, G., Meek, D., and **Holt, R.** (1977). Victim consequences, sentence severity, and decision process in mock juries. *Organizational Behavior and Human Performance,* **18**, 346–365.

Davis, J. H., Stasson, M. F., Parks, C. D., Hulbert, L., Kameda, T., Zimmerman, S. K., and **Ono, K.** (1993). Quantitative decisions by groups and individuals: Voting procedures and monetary awards by mock civil juries. *Journal of Experimental Social Psychology,* **29**, 326–346.

Davis, J. L., and **Rusbult, C. E.** (2001). Attitude alignment in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology,* **81**, 65–84.

Davis, K. E. (1985, February). Near and dear: Friendship and love compared. *Psychology Today,* p. 22–30.

Davis, K. E., and **Jones, E. E.** (1960). Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **61**, 402–410.

Davis, L., and **Greenlees, C.** (1992). Social loafing revisited: Factors that mitigate – and reverse – performance loss. Paper presented at the Southwestern Psychological Association convention.

Davis, M. H. (1979). The case for attributional egotism. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Davis, M. H., and **Franzoi, S. L.** (1986). Adolescent loneliness, self-disclosure, and private self-consciousness: A longitudinal investigation. *Journal of Personality and Social Psychology,* **51**, 595–608.

Davis, M. H., and **Stephan, W. G.** (1980). Attributions for exam performance. *Journal of Applied Social Psychology,* **10**, 235–248.

Dawes, R. (1998, October). The social usefulness of self-esteem: A skeptical view. *Harvard Mental Health Letter,* p. 4–5.

Dawes, R. M. (1980). Social dilemmas. *Annual Review of Psychology,* **31**, 169–193.

Dawes, R. M. (1980). You can't systematize human judgment: Dyslexia. In R. A. Shweder (Ed.), *New directions for methodology of social and behavioral science: Fallible judgment in behavioral research.* San Francisco: Jossey-Bass.

Dawes, R. M. (1989, January). Resignation letter to the American Psychological Association. *APS Observer,* p. 14–15.

Dawes, R. M. (1990). The potential nonfalsity of the false consensus effect. In R. M. Hogarth (Ed.), *Insights in decision making: A tribute to Hillel J. Einhorn.* Chicago: University of Chicago Press.

Dawes, R. M. (1991). Social dilemmas, economic self-interest, and evolutionary theory. In D. R. Brown and J. E. Keith Smith (Eds.), *Frontiers of mathematical psychology: Essays in honor of Clyde Coombs.* New York: Springer-Verlag.

Dawes, R. M. (1994). *House of cards: Psychology and psychotherapy built on myth.* New York: Free Press.

Dawes, R. M., McTavish, J., and **Shaklee, H.** (1977). Behavior, communication, and assumptions about other people's behavior in a commons dilemma situation. *Journal of Personality and Social Psychology,* **35**, 1–11.

Dawkins, R. (1976). *The selfish gene.* New York: Oxford University Press.

Dawson, N. V., Arkes, H. R., Siciliano, C., Blinkhorn, R., Lakshmanan, M., and **Petrelli, M.** (1988). Hindsight bias: An impediment to accurate probability estimation in clinicopathologic conferences. *Medical Decision Making,* **8**, 259–264.

De Cremer, D. (2002). Charismatic leadership and cooperation in social dilemmas: A matter of transforming motives? *Journal of Applied Social Psychology,* **32**, 997–1016.

De Houwer, J., Thomas, S., and **Baeyens, F.** (2001). Associative learning of likes and dislikes: A review of 25 years of research on human evaluative conditioning. *Psychological Bulletin,* **127**, 853–869.

de Jong-Gierveld, J. (1987). Developing and testing a model of loneliness. *Journal of Personality and Social Psychology,* **53**, 119–128.

de Vries, N. K., and **Van Knippenberg, A.** (1987). Biased and unbiased self-evaluations of ability: The effects of further testing. *British Journal of Social Psychology,* **26**, 9–15.

DeAngelis, T. (1993, September). Controversial diagnosis is voted into latest DSM. *Monitor,* p. 32–33.

Deaux, K., and **LaFrance, M.** (1998). Gender. In D. Gilbert, S. Fiske, and G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology,* 4th edition. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

DeBruine, L. M. (2002). Facial resemblance enhances trust. *Proceedings of the Royal Society of London,* **269**, 1307–1312.

Deci, E. L., and **Ryan, R. M.** (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior.* New York: Plenum.

Deci, E. L., and **Ryan, R. M.** (1987). The support of autonomy and the control of behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* **53**, 1024–1037.

Deci, E. L., and **Ryan, R. M.** (1991). A motivational approach to self: Integration in personality. In R. Dienstbier (Ed.) Vol. 38. Perspectives on motivation (p. 237–288), Lincoln: University of Nebraska Press. *Nebraska Symposium on Motivation.*

Deci, E. L., and **Ryan, R. M.** (1997). Behaviorists in search of the null: Revisiting the undermining of intrinsic motivation by extrinsic rewards. Unpublished manuscript, University of Rochester.

Delgado, J. (1973). In M. Pines, *The brain changers.* New York: Harcourt Brace Jovanovich.

della Cava, M. R. (2003, April 2). Iraq gets sympathetic press around the world. *USA Today* (www.usatoday.com).

Dembroski, T. M., Lasater, T. M., and **Ramirez, A.** (1978). Communicator similarity, fear arousing communications, and compliance with health care recommendations. *Journal of Applied Social Psychology,* **8**, 254–269.

DePaulo, B. M., Charlton, K., Cooper, H., Lindsay, J. J., and **Muhlenbruck, L.** (1997). The accuracy-confidence correlation in the detection of deception. *Personality and Social Psychology Review,* **1**, 346–357.

Derlega, V., Metts, S., Petronio, S., and **Margulis, S. T.** (1993). *Self-disclosure.* Newbury Park, CA: Sage.

Dermer, M., and **Pyszczynski, T. A.** (1978). Effects of erotica upon men's loving and liking responses for women they love. *Journal of Personality and Social Psychology,* **36**, 1302–1309.

Dermer, M., Cohen, S. J., Jacobsen, E., and **Anderson, E. A.** (1979). Evaluative judgments of aspects of life as a function of vicarious exposure to hedonic extremes. *Journal of Personality and Social Psychology,* **37**, 247–260.

Desforges, D. M., Lord, C. G., Pugh, M. A., Sia, T. L., Scarberry, N. C., and **Ratcliff, C. D.** (1997). Role of group representativeness in the generalization part of the contact hypothesis. *Basic and Applied Social Psychology,* **19**, 183–204.

Desforges, D. M., Lord, C. G., Ramsey, S. L., Mason, J. A., Van Leeuwen, M. D., West, S. C., and **Lepper, M. R.** (1991). Effects of structured cooperative contact on changing negative attitudes toward stigmatized social groups. *Journal of Personality and Social Psychology,* **60**, 531–544.

Desmarais, S., and **Curtis, J.** (2001). Gender and perceived income entitlement among full-time workers: Analyses for Canadian national samples, 1984 and 1994. *Basic and Applied Social Psychology,* **23**, 157–168.

DeSteno, D. A., and **Salovey, P.** (1996). Jealousy and the characteristics of one's rival: A self-evaluation maintenance perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **22**, 920–932.

Detweiler, J. B., Bedell, B. T., Salovey, P., Pronin, E., and **Rothman, A. J.** (1999). Message framing and sunscreen use: Gain-framed messages motivate beach-goers. *Health Psychology,* **18**, 189–196.

Deutsch, M. (1985). *Distributive justice: A social psychological perspective.* New Haven, CT: Yale University Press.

Deutsch, M. (1986). Folie a deux: A psychological perspective on Soviet-American relations. In M. P. Kearns (Ed.), *Persistent patterns and emergent structures in a waving century.* New York: Praeger.

Deutsch, M. (1993). Educating for a peaceful world. *American Psychologist,* **48**, 510–517.

Deutsch, M. (1994). Constructive conflict resolution: Principles, training, and research. *Journal of Social Issues,* **50**, 13–32.

Deutsch, M. (1999). Behind the scenes. In D. G. Myers, *Social psychology,* 6th edition. New York: McGraw-Hill, 519.

Deutsch, M., and **Collins, M. E.** (1951). *Interracial housing: A psychological evaluation of a social experiment.* Minneapolis: University of Minnesota Press.

Deutsch, M., and **Gerard, H. B.** (1955). A study of normative and informational social influence upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **51**, 629–636.

Deutsch, M., and **Krauss, R. M.** (1960). The effect of threat upon interpersonal bargaining. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **61**, 181–189.

Devenport, J. L., Stinson, V., Cutler, B. L., and **Kravitz, D. A.** (2002). How effective are the cross-examination and expert testimony safeguards? Jurors' perceptions of the suggestiveness and fairness of biased lineup procedures. *Journal of Applied Psychology,* **87**, 1042–1054.

Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology,* **56**, 5–18.

Devine, P. G., Brodish, A. B., and **Vance, S. L.** (2004). Self-regulatory processes in interracial interactions: The role of internal and external motivation to respond without prejudice. In J. P. Forgas, K. D. Williams, and W. von Hippel (Eds.), *Social motivation: Conscious and unconscious processes.* New York: Cambridge University Press.

Devine, P. G., Evett, S. R., and **Vasquez-Suson, K. A.** (1996). Exploring the interpersonal dynamics of intergroup contact. In R. Sorrentino and E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: The interpersonal content,* vol. 3. New York: Guilford.

Devine, P. G., Hirt, E. R., and **Gehrke, E. M.** (1990). Diagnostic and confirmation strategies in trait hypothesis testing. *Journal of Personality and Social Psychology,* **58**, 952–963.

Devine, P. G., and **Malpass, R. S.** (1985). Orienting strategies in differential face recognition. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **11**, 33–40.

Devine, P. G., Plant, E. A., and **Buswell, B. N.** (2000). Breaking the prejudice habit: Progress and obstacles. In S. Oskamp (Ed.), *Reducing prejudice and discrimination.* Mahwah, NJ: Erlbaum, 2000.

Devos-Comby, L., and **Salovey, P.** (2002). Applying persuasion strategies to alter HIV-relevant thoughts and behavior. *Review of General Psychology,* **6**, 287–304.

Dexter, H. R., Cutler, B. L., and **Moran, G.** (1992). A test of voir dire as a remedy for the prejudicial effects of pretrial publicity. *Journal of Applied Social Psychology,* **22**, 819–832.

Dey, E. L., Astin, A. W., and **Korn, W. S.** (1991). *The American freshman: Twenty-five year trends.* Los Angeles: Higher Education Research Institute, UCLA.

Diamond, J. (1996, December). The best ways to sell sex. *Discover,* p. 78–86.

Diamond, S. S. (1993). Instructing on death: Psychologists, juries, and judges. *American Psychologist,* **48**, 423–434.

Dicum, J. (2003, November 11). Letter to the editor. *New York Times,* p. A20.

Diekman, A. B., McDonald, M., and **Gardner, W. L.** (2000). Love means never having to be careful: The relationship between reading romance novels and safe sex behavior. *Psychology of Women Quarterly,* **24**, 179–188.

Diekmann, K. A., Samuels, S. M., Ross, L., and **Bazerman, M. H.** (1997). Self-interest and fairness in problems of resource allocation: Allocators versus recipients. *Journal of Personality and Social Psychology,* **72**, 1061–1074.

Diener, E. (1976). Effects of prior destructive behavior, anonymity, and group presence on deindividuation and aggression. *Journal of Personality and Social Psychology,* **33**, 497–507.

Diener, E. (1979). Deindividuation, self-awareness, and disinhibition. *Journal of Personality and Social Psychology,* **37**, 1160–1171.

Diener, E. (1980). Deindividuation: The absence of self-awareness and self-regulation in group members. In P. Paulus (Ed.), *The psychology of group influence.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Diener, E. (2000). Subjective well-being: The science of happiness, and some policy implications. *American Psychologist,* **55**, 34–43.

Diener, E., and **Crandall, R.** (1979). An evaluation of the Jamaican anticrime program. *Journal of Applied Social Psychology,* **9**, 135–146.

Diener, E., Diener, M., and **Diener, C.** (1995). Factors predicting the subjective well-being of nations. *Journal of Personality and Social Psychology,* **69**, 851–864.

Diener, E., Horwitz, J., and **Emmons, R. A.** (1985). Happiness of the very wealthy. *Social Indicators,* **16**, 263–274.

Diener, E., and **Oishi, S.** (2000). Money and happiness: Income and subjective well-being across nations. In E. Diener and E. M. Suh (Eds.), *Subjective well-being across cultures.* Cambridge, MA: MIT Press.

Diener, E., Sandvik, E., Seidlitz, L., and **Diener, M.** (1993). The relationship between income and subjective well-being: Relative or absolute? *Social Indicators Research,* **28**, 195–223.

Diener, E. and **Seligman, M. E. P.** (2002). Very happy people. *Psychological Science,* **13**, 81–84.

Diener, E., and **Wallbom, M.** (1976). Effects of self-awareness on antinormative behavior. *Journal of Research in Personality,* **10**, 107–111.

Dienstbier, R. A., Roesch, S. C., Mizumoto, A., Hemenover, S. H., Lott, R. C., and **Carlo, G.** (1998). Effects of weapons on guilt judgments and sentencing recommendations for criminals. *Basic and Applied Social Psychology,* **20**, 93–102.

Dill, J. C., and **Anderson, C. A.** (1999). Loneliness, shyness, and depression: The etiology and interrelationships of everyday problems in living. In T. Joiner and J. C. Coyne (Eds.) *The interactional nature of depression: Advances in interpersonal approaches.* Washington, DC: American Psychological Association.

Dillehay, R. C., and **Nietzel, M. T.** (1980). Constructing a science of jury behavior. In L. Wheeler (Ed.), *Review of personality and social psychology* (Vol. 1). Beverly Hills, CA: Sage Publications.

Dindia, K., and **Allen, M.** (1992). Sex differences in self-disclosure: A meta-analysis. *Psychological Bulletin,* **112**, 106–124.

Dion, K. K. (1972). Physical attractiveness and evaluations of children's transgressions. *Journal of Personality and Social Psychology,* **24**, 207–213.

Dion, K. K. (1973). Young children's stereotyping of facial attractiveness. *Developmental Psychology,* **9**, 183–188.

Dion, K. K., and **Berscheid, E.** (1974). Physical attractiveness and peer perception among children. *Sociometry,* **37**, 1–12.

Dion, K. K., and **Dion, K. L.** (1985). Personality, gender, and the phenomenology of romantic love. In P. R. Shaver (Ed.), *Review of personality and social psychology,* vol. 6. Beverly Hills, CA: Sage.

Dion, K. K., and **Dion, K. L.** (1991). Psychological individualism and romantic love. *Journal of Social Behavior and Personality,* **6**, 17–33.

Dion, K. K., and **Dion, K. L.** (1993). Individualistic and collectivistic perspectives on gender and the cultural context of love and intimacy. *Journal of Social Issues,* **49**, 53–69.

Dion, K. K., and **Dion, K. L.** (1996). Cultural perspectives on romantic love. *Personal Relationships,* **3**, 5–17.

Dion, K. K., and **Stein, S.** (1978). Physical attractiveness and interpersonal influence. *Journal of Experimental Social Psychology,* **14**, 97–109.

Dion, K. L. (1979). Intergroup conflict and intragroup cohesiveness. In W. G. Austin, and S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations.* Monterey, CA: Brooks/Cole.

Dion, K. L. (1987). What's in a title? The Ms. stereotype and images of women's titles of address. *Psychology of Women Quarterly,* **11**, 21–36.

Dion, K. L. (1998). The social psychology of perceived prejudice and discrimination. Colloquium presentation, Carleton University.

Dion, K. L., and **Cota, A. A.** (1991). The Ms. stereotype: Its domain and the role of explicitness in title preference. *Psychology of Women Quarterly,* **15**, 403–410.

Dion, K. L., and **Dion, K. K.** (1988). Romantic love: Individual and cultural perspectives. In R. J. Sternberg and M. L. Barnes (Eds.), *The psychology of love.* New Haven, CT: Yale University Press.

Dion, K. L., and **Schuller, R. A.** (1991). The Ms. stereotype: Its generality and its relation to managerial and marital status stereotypes. *Canadian Journal of Behavioural Science,* **23**, 25–40.

Dishion, T. J., McCord, J., and **Poulin, F.** (1999). When interventions harm: Peer groups and problem behavior. *American Psychologist,* **54**, 755–764.

Ditto, P. H., Scepansky, J. A., Munro, G. D., Apanovitch, A. M., and **Lockhart, L. K.** (1997). Motivated sensitivity to preference-inconsistent information. Unpublished manuscript, Kent State University.

Dixon, B. (1986, April). Dangerous thoughts: How we think and feel can make us sick. *Science,* **86**, p. 63–66.

Dixon, J., and **Durrheim, K.** (2003). Contact and the ecology of racial division: Some varieties of informal segregation. *British Journal of Social Psychology,* **42**, 1–23.

Dohrenwend, B., Pearlin, L., Clayton, P., Hamburg, B., Dohrenwend, B. P., Riley, M., and **Rose, R.** (1982). Report on stress and life events. In G. R. Elliott and C. Eisdorfer (Eds.), *Stress and human health: Analysis and implications of research* (A study by the Institute of Medicine/National Academy of Sciences). New York: Springer.

Dolinski, D. (2000). On inferring one's beliefs from one's attempt and consequences for subsequent compliance. *Journal of Personality and Social Psychology,* **78**, 260–272.

Dolinski, D., and **Nawrat, R.** (1998). „Fear-then-relief" procedure for producing compliance: Beware when the danger is over. *Journal of Experimental Social Psychology,* **34**, 27–50.

Dollard, J., Doob, L., Miller, N., Mowrer, O. H., and **Sears, R. R.** (1939). *Frustration and aggression.* New Haven, CT: Yale University Press.

Dolnik, L., Case, T. I., and **Williams, K. D.** (2003). Stealing thunder as a courtroom tactic revisited: Processes and boundaries. *Law and Human Behavior,* **27**, 265–285.

Donnerstein, E. (1980). Aggressive erotica and violence against women. *Journal of Personality and Social Psychology,* **39**, 269–277.

Donnerstein, E. (1998). Why do we have those new ratings on television. Invited address to the National Institute on the Teaching of Psychology.

Donnerstein, E., Linz, D., and **Penrod, S.** (1987). *The question of pornography.* London: Free Press.

Doob, A. N., and **Kirshenbaum, H. M.** (1973). Bias in police lineups – partial remembering. *Journal of Police Science and Administration,* **1**, 287–293.

Doob, A. N., and **McLaughlin, D. S.** (1989). Ask and you shall be given: Request size and donations to a good cause. *Journal of Applied Social Psychology,* **19**, 1049–1056.

Doob, A. N., and **Roberts, J.** (1988). Public attitudes toward sentencing in Canada. In N. Walker and M. Hough (Eds.), *Sentencing and the public.* London: Gower.

Doty, R. M., Peterson, B. E., and **Winter, D.G.** (1991). Threat and authoritarianism in the United States, 1978–1987. *Journal of Personality and Social Psychology,* **61**, 629–640.

Douglas, K. M., and **McGarty, C.** (2001). Identifiability and self-presentation: Computer-mediated communication and intergroup interaction. *British Journal of Social Psychology,* **40**, 399–416.

Douglass, F. (1845/1960). *Narrative of the life of Frederick Douglass, an American slave: Written by himself.* (B. Quarles, Ed.). Cambridge, MA: Harvard University Press.

Dovidio, J. F. (1991). The empathy-altruism hypothesis: Paradigm and promise. *Psychological Inquiry,* **2**, 126–128.

Dovidio, J. R., Brigham, J. C., Johnson, B. T., and **Gaertner, S. L.** (1996). Stereotyping, prejudice, and discrimination: Another look. In N. Macrae, M. Hewstone, and C. Stangor (Eds.), *Stereotypes and stereotyping.* New York: Guilford.

Dovidio, J. F., Gaertner, S. L., Anastasio, P. A., and **Sanitioso, R.** (1992). Cognitive and motivational bases of bias: Implications of aversive racism for attitudes toward Hispanics. In S. Knouse, P. Rosenfeld, and A. Culbertson (Eds.), *Hispanics in the workplace.* Newbury Park, CA: Sage.

Dovidio, J. F., Kawakami, K., and **Gaertner, S. L.** (2002). Implicit and explicit prejudice and interracial interactions. *Journal of Personality and Social Psychology,* **82**, 62–68.

Downs, A. C., and **Lyons, P. M.** (1991). Natural observations of the links between attractiveness and initial legal judgments. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **17**, 541–547.

Drabman, R. S., and **Thomas, M. H.** (1974). Does media violence increase children's toleration of real-life aggression? *Developmental Psychology,* **10**, 418–421.

Drabman, R. S., and **Thomas, M. H.** (1975). Does TV violence breed indifference? *Journal of Communications,* **25**(4), 86–89.

Drabman, R. S., and **Thomas, M. H.** (1976). Does watching violence on television cause apathy? *Pediatrics,* **57**, 329–331.

Draguns, J. G. (1990). Normal and abnormal behavior in cross-cultural perspective: Specifying the nature of their relationship. *Nebraska Symposium on Motivation 1989,* **37**, 235–277.

Driedger, L. (1975). In search of cultural identity factors: A comparison of ethnic students. *Canadian Review of Sociology and Anthropology,* **12**, 150–161.

Driskell, J. E., and **Mullen, B.** (1990). Status, expectations, and behavior: A meta-analytic review and test of the theory. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **16**, 541–553.

Drolet, A. L., and **Morris, M. W.** (2000). Rapport in conflict resolution: Accounting for how face-to-face contact fosters mutual cooperation in mixed-motive conflicts. *Journal of Experimental Social Psychology,* **36**, 26–50.

Druckman, D., and **Bjork, R. A.** (Eds.). (1994). Cooperative learning. Chapter 5 in *Learning, remembering, believing: Enhancing human performance.* Washington, DC: National Academy Press.

Dryer, D. C., and **Horowitz, L. M.** (1997). When do opposites attract? Interpersonal complementarity versus similarity. *Journal of Personality and Social Psychology,* **72**, 592–603.

DuBois, W. E. B. (1903/1961). *The souls of black folk.* Greenwich, CT: Fawcett Books.

Duck, J. M., Hogg, M. A., and **Terry, D. J.** (1995). Me, us and them: political identification and the third-person effect in the 1993 Australian federal election. *European Journal of Social Psychology,* **25**, 195–215.

Duffy, M. (2003, June 9). Weapons of mass disappearance. *Time,* p. 28–33.

Dugger, C. W. (2001, April 22). Abortion in India spurred by sex text skew the ratio against girls. *The New York Times.* Late edition, p. 12.

Dunn, E. W., Wilson, T. D., and **Gilbert, D. T.** (2003). Location, location, location: The misprediction of satisfaction in housing lotteries. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **29**, 1421–1432.

Dunning, D. (1995). Trait importance and modifiability as factors influencing self-assessment and self-enhancement motives. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **21**, 1297–1306.

Dunning, D. (1999). A newer look: Motivated social cognition and the schematic representation of social concepts. *Psychological Inquiry,* **10**, 1–11.

Dunning, D., Griffin, D. W., Milojkovic, J. D., and **Ross, L.** (1990). The overconfidence effect in social prediction. *Journal of Personality and Social Psychology,* **58**, 568–581.

Dunning, D., and **Hayes, A. E** (1996). Evidence for egocentric comparison in social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology,* **71**, 213–229.

Dunning, D., Meyerowitz, J. A., and **Holzberg, A. D.** (1989). Ambiguity and self-evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology,* **57**, 1082–1090.

Dunning, D., Perie, M., and **Story, A. L.** (1991). Self-serving prototypes of social categories. *Journal of Personality and Social Psychology,* **61**, 957–968.

Dunning, D., and **Perretta, S.** (2002). Automaticity and eyewitness accuracy: A 10- to 12-second rule for distinguishing accurate from inaccurate positive identifications. *Journal of Applied Psychology,* **87**, 951–962.

Dunning, D., and **Sherman, D. A.** (1997). Stereotypes and tacit inference. *Journal of Personality and Social Psychology,* **73**, 459–471.

Dunning, D., and **Stern, L. B.** (1994). Distinguishing accurate from inaccurate eyewitness identifications via inquiries about decision processes. *Journal of Personality and Social Psychology,* **67**, 818–835.

Dutton, D. G. (1971). Reactions of restauranteurs to blacks and whites violating restaurant dress regulations. *Canadian Journal of Behavioural Science,* **3**, 298–302.

Dutton, D. G. (1973). Reverse discrimination: The relationship of amount of perceived discrimination toward a minority group and the behavior of majority group members. *Canadian Journal of Behavioural Science,* **5**, 34–45.

Dutton, D. G., and **Aron, A. P.** (1974). Some evidence for heightened sexual attraction under conditions of high anxiety. *Journal of Personality and Social Psychology,* **30**, 510–517.

Dutton, D. G., and **Lake, R. A.** (1973). Threat of own prejudice and reverse discrimination in interracial situations. *Journal of Personality and Social Psychology,* **28**, 94–100.

Duval, S., Duval, V. H., and **Neely, R.** (1979). Self-focus, felt responsibility, and helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* **37**, 1769–1778.

Duval, S., and **Wicklund, R. A.** (1972). *A theory of objective self-awareness.* New York: Academic Press.

Eagly, A. H. (1987). Sex differences in social behavior: A social-role interpretation. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Eagly, A. H. (1994). Are people prejudiced against women? Donald Campbell Award invited address, American Psychological Association convention.

Eagly, A. H. (1995). The science and politics of comparing women and men. *American Psychologist,* **50**, 145–158.

Eagly, A. H., Ashmore, R. D., Makhijani, M. G., and **Longo, L. C.** (1991). What is beautiful is good, but...: A meta-analytic review of research on the physical attractiveness stereotype. *Psychological Bulletin,* **110**, 109–128.

Eagly, A. H., and **Chaiken, S.** (1993). *The psychology of attitudes.* San Diego, CA: Harcourt Brace Jovanovich.

Eagly, A. H., and **Chaiken, S.** (1998). Attitude structure and function. In D. Gilbert, S. Fiske, and G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology,* 4th edition. New York: McGraw-Hill.

Eagly, A. H., and **Crowley, M.** (1986). Gender and helping behavior: A meta-analytic review of the social psychological literature. *Psychological Bulletin,* **100**, 283–308.

Eagly, A. H., Diekman, A. B., Schneider, M., and **Kulesa, P.** (2003). Experimental tests of an attitudinal theory of the gender gap in voting. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **29**, 1245–1258.

Eagly, A. H., Johannesen-Schmidt, M. C., and **van Engen, M. L.** (2003). Transformational, transactional, and laissez-faire leadership styles: A meta-analysis comparing women and men. *Psychological Bulletin,* **129**, 569–591.

Eagly, A. H., and **Johnson, B. T.** (1990). Gender and leadership style: A meta-analysis. *Psychological Bulletin,* **108**, 233–256.

Eagly, A. H., and **Karau, S. J.** (2000). Few women at the top: Is prejudice a cause? Unpublished manuscript, Northwestern University.

Eagly, A. H., Makhijani, M. G., and **Klonsky, B. G.** (1992). Gender and the evaluation of leaders: A meta-analysis. *Psychological Bulletin,* **111**, 3–22.

Eagly, A. H., Mladinic, A., and **Otto, S.** (1991). Are women evaluated more favorably than men? *Psychology of Women Quarterly,* 15, 203–216.

Eagly, A. H., and **Wood, W.** (1991). Explaining sex differences in social behavior: A meta-analytic perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **17**, 306–315.

Eagly, A. H., and **Wood, W.** (1999). The origins of sex differences in human behavior: Evolved dispositions versus social roles. *American Psychologist,* **54**, 408–423.

Eagly, A. H., Wood, W., and **Chaiken, S.** (1978). Casual inferences about communicators and their effect on opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology,* **36**, 424–435.

Easterbrook, G. (2003). *The progress paradox: How life gets better while people feel worse.* New York: Random House.

Easterlin, R. (1995). Will raising the incomes of all increase the happiness of all? *Journal of Economic Behavior and Organization,* **27**, 35–47.

Ebbesen, E. B., Duncan, B., and **Konecni, V. J.** (1975). Effects of content of verbal aggression on future verbal aggression: A field experiment. *Journal of Experimental Social Psychology,* **11**, 192–204.

Economist (2000, June 10). America's death-penalty lottery. *The Economist.*

Edney, J. J. (1980). The commons problem: Alternative perspectives. *American Psychologist,* **35**, 131–150.

Edwards, C. P. (1991). Behavioral sex differences in children of diverse cultures: The case of nurturance to infants. In M. Pereira and L. Fairbanks (Eds.), *Juveniles: Comparative socioecology.* Oxford: Oxford University Press.

Edwards, E., and **Smith, E. E.** (1996). A disconfirmation bias in the evaluation of arguments. *Journal of Personality and Social Psychology,* **71**, 5–24.

Edwards, K. (1990). The interplay of affect and cognition in attitude formation and change. *Journal of Personality and Social Psychology,* **59**, 202–216.

Edwards, K., and **Bryan, T. S.** (1997). Judgmental biases produced by instructions to disregard: The (paradoxical) case of emotional information. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **23**, 849–864.

Efran, M. G. (1974). The effect of physical appearance on the judgment of guilt, interpersonal attraction, and severity of recommended punishment in a simulated jury task. *Journal of Research in Personality,* **8**, 45–54.

Egan, J. (2003, November 23). Love in the time of no time. *New York Times* (www.nytimes.com).

Ehrlich, P., and **Feldman, M.** (2003). Genes and cultures: What creates our behavioral phenome? *Current Anthropology,* **44**, 87–95.

Eibach, R. P., Libby, L. K., and **Gilovich, T. D.** (2003). When change in the self is mistaken for change in the world. *Journal of Personality and Social Psychology,* **84**, 917–931.

Einon, D. (1994). Are men more promiscuous than women? *Ethology and Sociobiology,* **15**, 131–143.

Eisenberg, N., and **Lennon, R.** (1983). Sex differences in empathy and related capacities. *Psychological Bulletin,* **94**, 100–131.

Eisenberg, N., Fabes, R. A., Schaller, M., Miller, P., Carlo, G., Poulin, R., Shea, C., and **Shell, R.** (1991). Personality and socialization correlates of vicarious emotional responding. *Journal of Personality and Social Psychology,* **61**, 459–470.

Eisenberger, N. I., Lieberman, M. D., and **Williams, K. D.** (2003). Does rejection hurt? An fMRI study of social exclusion. *Science,* **302**, 290–292.

Eisenberger, R., and **Rhoades, L.** (2001). Incremental effects of reward on creativity. *Journal of Personality and Social Psychology,* **81**, 728–741.

Eisenberger, R., Rhoades, L., and **Cameron, J.** (1999). Does pay for performance increase or decrease perceived self-determination and intrinsic motivation? *Journal of Personality and Social Psychology,* **77**, 1026–1040.

Eiser, J. R., Sutton, S. R., and **Wober, M.** (1979). Smoking, seat-belts, and beliefs about health. *Addictive Behaviors,* **4**, 331–338.

Elder, G. H., Jr. (1969). Appearance and education in marriage mobility. *American Sociological Review,* **34**, 519–533.

Eldersveld, S. J., and **Dodge, R. W.** (1954). Personal contact or mail propaganda? An experiment in voting turnout and attitude change. In D. Katz, D. Cartwright, S. Eldersveld, and A. M. Lee (Eds.), *Public opinion and propaganda.* New York: Dryden Press.

Ellemers, N., Van Rijswijk, W., Roefs, M., and **Simons, C.** (1997). Bias in intergroup perceptions: Balancing group identity with social reality. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **23**, 186–198.

Elliott, L. (1989, June). Legend of the four chaplains. *Reader's Digest,* p. 66–70.

Ellis, B. J., and **Symons, D.** (1990). Sex difference in sexual fantasy: An evolutionary psychological approach. *Journal of Sex Research,* **27**, 490–521.

Ellis, H. D. (1981). Theoretical aspects of face recognition. In G. H. Davies, H. D. Ellis, and J. Shepherd (Eds.), *Perceiving and remembering faces.* London: Academic Press.

Ellison, P. A., Govern, J. M., Petri, H. L., and **Figler, M. H.** (1995). Anonymity and aggressive driving behavior: A field study. *Journal of Social Behavior and Personality,* **10**, 265–272.

Ellsworth, P. (1985, July). Juries on trial. *Psychology Today,* p. 44–46.

Ellsworth, P. (1989, March 6). Supreme Court ignores social science research on capital punishment. Quoted by *Behavior Today,* p. 7–8.

Ellsworth, P. C., and **Mauro, R.** (1998). Psychology and law. In D. Gilbert, S. T. Fiske, and G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology,* 4th ed. New York: McGraw-Hill.

Ellyson, S. L., Dovidio, J. F., and **Brown, C. E.** (1991). The look of power: Gender differences and similarities in visual dominance behavior. In C. Ridgeway (Ed.), *Gender and interaction: The role of microstructures in inequality.* New York: Springer-Verlag.

Elms, A. C. (1995). Obedience in retrospect. *Journal of Social Issues,* **51**, 21–31.

Elwork, A., Sales, B. D., and **Alfini, J. J.** (1982). *Making jury instructions understandable.* Charlottesville, VA: The Michie Co.

Emmons, R. A., Larsen, R. J., Levine, S., and **Diener, E.** (1983). Factors predicting satisfaction judgments: A comparative examination. Paper presented at the Midwestern Psychological Association.

Emswiller, T., Deaux, K., and **Willits, J. E.** (1971). Similarity, sex, and requests for small favors. *Journal of Applied Social Psychology,* **1**, 284–291.

Eng, P. M., Kawachi, I., Fitzmaurice, G., and **Rimm, E. B.** (2001). Effects of marital transitions on changes in dietary and other health behaviors in men. Paper presented to the American Psychosomatic Society meeting.

Engs, R., and **Hanson, D. J.** (1989). Reactance theory: A test with collegiate drinking. *Psychological Reports,* **64**, 1083–1086.

Ennis, B. J., and **Verrilli, D. B., Jr.** (1989). Motion for leave to file brief amicus curiae and brief of Society for the Scientific Study of Religion, American Sociological Association, and others. U.S. Supreme Court Case No. 88–1600, Holy Spirit Association for the Unification of World Christianity, *et al.,* v. David Molko and Tracy Leal. On petition for write of certiorari to the Supreme Court of California. Washington, DC: Jenner and Block, 21 Dupont Circle NW.

Ennis, R., and **Zanna, M. P.** (1991). Hockey assault: Constitutive versus normative violations. Paper presented at the Canadian Psychological Association convention.

Enzle, M. E., and **Hawkins, W. L.** (1992). A priori actor negligence mediates a posteriori outcome. *Journal of Experimental Social Psychology,* **28**(2), 169–185.

Epley, N., and **Dunning, D.** (2000). Feeling 'holier than thou': Are self-serving assessments produced by errors in self- or other prediction? *Journal of Personality and Social Psychology* **79**, 861–875.

Epley, N., and **Huff, C.** (1998). Suspicion, affective response, and educational benefit as a result of deception in psychology research. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **24**, 759–768.

Epstein, S. (1980). The stability of behavior: II. Implications for psychological research. *American Psychologist,* **35**, 790–806.

Epstein, S., and **Feist, G. J.** (1988). Relation between self- and other-acceptance and its moderation by identification. *Journal of Personality and Social Psychology,* **54**, 309–315.

Erickson, B., Holmes, J. G., Frey, R., Walker, L., and **Thibaut, J.** (1974). Functions of a third party in the resolution of conflict: The role of a judge in pretrial conferences. *Journal of Personality and Social Psychology,* **30**, 296–306.

Erickson, B., Lind, E. A. Johnson, B. C., and **O'Barr, W. M.** (1978). Speech style and impression formation in a court setting: The effects of powerful and powerless speech. *Journal of Experimental Social Psychology,* **14**, 266–279.

Erikson, E. H. (1963). *Childhood and society.* New York: Norton.

Ernst, J. M., and **Heesacker, M.** (1993). Application of the elaboration likelihood model of attitude change to assertion training. *Journal of Counseling Psychology,* **40**, 37–45.

Eron, L. D. (1987). The development of aggressive behavior from the perspective of a developing behaviorism. *American Psychologist,* **42**, 425–442.

Eron, L. D., and **Huesmann, L. R.** (1980). Adolescent aggression and television. *Annals of the New York Academy of Sciences,* **347**, 319–331.

Eron, L. D., and **Huesmann, L. R.** (1984). The control of aggressive behavior by changes in attitudes, values, and the conditions of learning. In R. J. Blanchard and C. Blanchard (Eds.), *Advances in the study of aggression,* vol. 1. Orlando, FL: Academic Press.

Eron, L. D., and **Huesmann, L. R.** (1985). The role of television in the development of prosocial and antisocial behavior. In D. Olweus, M. Radke-Yarrow, and J. Block (Eds.), *Development of antisocial and prosocial behavior.* Orlando, FL: Academic Press.

Esser, J. K. (1998, February–March). Alive and well after 25 years. A review of groupthink research. *Organizational Behavior and Human Decision Processes,* **73**, 116–141.

Esser, J. K., and **Lindoerfer, J. S.** (1989). Groupthink and the space shuttle Challenger accident: Toward a quantitative case analysis. *Journal of Behavioral Decision Making,* **2**, 167–177.

Esses, V. M., Dovidio, J. F., Danso, H. A., Jackson, L. M., and **Semenya, A.** (2004). Historical and modern perspectives on group competition. In C. S. Crandall and M. Schaller (Eds.), *The social psychology of prejudice: Historical perspectives.* Seattle, WA: Lewinian Press.

Esses, V. M., Haddock, G., and **Zanna, M. P.** (1993a). Values, stereotypes, and emotions as determinants of intergroup attitudes. In D. Mackie and D. Hamilton (Eds.), *Affect, cognition and stereotyping: Interactive processes in intergroup perception.* San Diego, CA: Academic Press.

Esses, V. M., Haddock, G., and **Zanna, M. P.** (1993b). The role of mood in the expression of intergroup stereotypes. In M. P. Zanna and J. M. Olson (Eds.), *The psychology of prejudice: The Ontario symposium,* vol. 7. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Esses, V. M., Jackson, L. M., and **Armstrong, T. L.** (1998). Intergroup competition and attitudes toward immigrants and immigration: An instrumental model of group conflict. *journal of Social Issues,* **54**, 699–724.

Esses, V. M., and **Webster, C. D.** (1988). Physical attractiveness, dangerousness, and the Canadian criminal code. *Journal of Applied Social Psychology,* **18**, 1017–1031.

Etaugh, C. E., Bridges, J. S., Cummings-Hill, M., and **Cohen, J.** (1999). „Names can never hurt me": The effects of surname use on perceptions of married women. *Psychology of Women Quarterly,* **23**, 819–823.

Etzioni, A. (1967). The Kennedy experiment. *The Western Political Quarterly,* **20**, 361–380.

Etzioni, A. (1972, June 3). Human beings are not very easy to change after all. *Saturday Review,* 45–47.

Etzioni, A. (1991, May–June). The community in an age of individualism (interview). *The Futurist,* p. 35–39.

Etzioni, A. (1993). *The spirit of community.* New York: Crown.

Etzioni, A. (1999). The monochrome society. *The Public Interest,* **137** (Fall), 42–55.

Evans, G. W. (1979). Behavioral and physiological consequences of crowding in humans. *Journal of Applied Social Psychology,* **9**, 27–46.

Evans, G. W., Lepore, S. J., and **Allen, K. M.** (2000). Cross-cultural differences in tolerance for crowding: Fact or fiction? *Journal of Personality and Social Psychology,* **79**, 204–210.

Evans, G. W., Lepore, S. J., and **Schroeder, A.** (1996). The role of interior design elements in human responses to crowding. *Journal of Personality and Social Psychology,* **70**, 41–46.

Evans, R. I., Smith, C. K., and **Raines, B. E.** (1984). Deterring cigarette smoking in adolescents: A psycho-social-behavioral analysis of an intervention strategy. In A. Baum, J. Singer, and S. Taylor (Eds.), *Handbook of psychology and health: Social psychological aspects of health,* vol. 4, Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Exline, J. J., and **Lobel, M.** (1999). The perils of outperformance: Sensitivity about being the target of a threatening upward comparison. *Psychological Bulletin,* **125**, 307–337.

Fabrigar, L. R., and **Petty, R. E.** (1999). The role of the affective and cognitive bases of attitudes in susceptibility to affectively and cognitively based persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **25**, 363–381.

Fairchild, H. H., and **Cowan, G.** (1997). The O. J. Simpson trial: Challenges to science and society. *Journal of Social Issues,* **53**, 583–591.

Falbo, T., Poston, D. L., Jr., Triscari, R. S., and **Zhang, X.** (1997). Self-enhancing illusions among Chinese schoolchildren. *Journal of Cross-Cultural Psychology,* **28**, 172–191.

Fallshore, M., and **Schooler, J. W.** (1995). Verbal vulnerability of perceptual expertise. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition,* **21**, 1608–1623.

Farquhar, J. W., Maccoby, N., Wood, P. D., Alexander, J. K., Breitrose, H., Brown, B. W., Jr., Haskell, W. L., McAlister, A. L., Meyer, A. J., Nash, J. D., and **Stern, M. P.** (1977, June 4). Community education for cardiovascular health. *Lancet,* 1192–1195.

Farwell, L., and **Weiner, B.** (2000). Bleeding hearts and the heartless: Popular perceptions of liberal and conservative ideologies. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **26**, 845–852.

Faulkner, S. L., and **Williams, K. D.** (1996). A study of social loafing in industry. Paper presented to the Midwestern Psychological Association convention.

Faust, D., and **Ziskin, J.** (1988). The expert witness in psychology and psychiatry. *Science,* **241**, 31–35.

Fay, N., Garrod, S., and **Carletta, J.** (2000). Group discussion as interactive dialogue or as serial monologue: The influence of group size. *Psychological Science,* **11**, 481–486.

Fazio, R. (1987). Self-perception theory: A current perspective. In M. P. Zanna, J. M. Olson, and C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario symposium,* vol. 5. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Fazio, R. H., Effrein, E. A., and **Falender, V. J.** (1981). Self-perceptions following social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology,* **41**, 232–242.

Fazio, R. H., Jackson, J. R., Dunton, B. C., and **Williams, C. J.** (1995). Variability in automatic activation as an unobtrusive measure of racial attitudes: Abona fide pipeline? *Journal of Personality and Social Psychology,* **69**, 1013–1027.

Fazio, R. H., Zanna, M. P., and **Cooper, J.** (1977). Dissonance versus self-perception: An integrative view of each theory's proper domain of application. *Journal of Experimental Social Psychology,* **13**, 464–479.

Fazio, R. H., Zanna, M. P., and **Cooper, J.** (1979). On the relationship of data to theory: A reply to Ronis and Greenwald. *Journal of Experimental Social Psychology,* **15**, 70–76.

FBI (2001). *Uniform crime reports for the United States.* Washington, DC: Federal Bureau of Investigation.

FBI (2003). *Hate Crime Statistics, 2002.* www.fbi.gov/ucr/ucr.htm

Feather, N. T. (1983). Causal attributions for good and bad outcomes in achievement and affiliation situations. *Australian journal of Psychology,* **35**, 37–48. *(b)*

Feeney, J., Peterson, C., and **Noller, P.** (1994). Equity and marital satisfaction over the family life cycle. *Personality Relationships,* **1**, 83–99.

Feeney, J. A. (1996). Attachment, caregiving, and marital satisfaction. *Personal Relationships,* **3**, 401–416.

Feeney, J. A., and **Noller, P.** (1990). Attachment style as a predictor of adult romantic relationships. *Journal of Personality and Social Psychology,* **58**, 281–291.

Feierabend, I., and **Feierabend, R.** (1968, May). Conflict, crisis, and collision: A study of international stability. *Psychology Today,* p. 26–32, 69–70.

Feierabend, I., and **Feierabend, R.** (1972). Systemic conditions of political aggression: An application of frustration-aggression theory. In I. K. Feierabend, R. L. Feierabend, and T. R. Gurr (Eds.), *Anger, vio-*

lence, and politics: Theories and research. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Fein, S., and **Hilton, J. L.** (1992). Attitudes toward groups and behavioral intentions toward individual group members: The impact of nondiagnostic information. *Journal of Experimental Social Psychology,* **28**, 101–124.

Fein, S., and **Spencer, S. J.** (1997). Prejudice as self-image maintenance: Affirming the self through derogating others. *Journal of Personality and Social Psychology,* **73**, 31–44.

Feingold, A. (1988). Matching for attractiveness in romantic partners and same-sex friends: A meta-analysis and theoretical critique. *Psychological Bulletin,* **104**, 226–235.

Feingold, A. (1990). Gender differences in effects of physical attractiveness on romantic attraction: A comparison across five research paradigms. *Journal of Personality and Social Psychology,* **59**, 981–993.

Feingold, A. (1991). Sex differences in the effects of similarity and physical attractiveness on opposite-sex attraction. *Basic and Applied Social Psychology,* **12**, 357–367.

Feingold, A. (1992). Gender differences in mate selection preferences: A test of the parental investment model. *Psychological Bulletin,* **112**, 125–139.

Feingold, A. (1992). Good-looking people are not what we think. *Psychological Bulletin,* **111**, 304–341.

Feingold, A., and **Mazzella, R.** (1998). Gender differences in body image are increasing. *Psychological Science,* **9**, 190–195.

Feldman, R. S., and **Prohaska, T.** (1979). The student as Pygmalion: Effect of student expectation on the teacher. *Journal of Educational Psychology,* **71**, 485–493.

Feldman, R. S., and **Theiss, A. J.** (1982). The teacher and student as Pygmalions: Joint effects of teacher and student expectations. *Journal of Educational Psychology,* **74**, 217–223.

Felson, R. B. (1984). The effect of self-appraisals of ability on academic performance. *Journal of Personality and Social Psychology,* **47**, 944–952.

Felson, R. B. (2000). A social psychological approach to interpersonal aggression. In V. B. Van Hasselt and M. Hersen (Eds.), *Aggression and violence: An introductory text.* Boston: Allyn and Bacon.

Fenigstein, A. (1984). Self-consciousness and the overperception of self as a target. *Journal of Personality and Social Psychology,* **47**, 860–870.

Fenigstein, A., and **Carver, C. S.** (1978). Self-focusing effects of heartbeat feedback. *Journal of Personality and Social Psychology,* **36**, 1241–1250.

Fenigstein, A., and **Vanable, P. A.** (1992). Paranoia and self-consciousness. *Journal of Personality and Social Psychology,* **62**, 129–138.

Fergusson, D. M., **Horwood, L. J.**, and **Shannon, F. T.** (1984). A proportional hazards model of family breakdown. *Journal of Marriage and the Family,* **46**, 539–549.

Fernandez-Collado, C., and **Greenberg, B. S.**, with **Korzenny, F.**, and **Atkin, C. K.** (1978). Sexual intimacy and drug use in TV series. *Journal of Communication,* **28**(3), 30–37.

Feshbach, N. D. (1980). The child as „psychologist" and „economist": Two curricula. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Feshbach, S. (1980). Television advertising and children: Policy issues and alternatives. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations,* **7**, 117–140.

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance.* Stanford, CA: Stanford University Press.

Festinger, L. (1987). Reflections on cognitive dissonance theory: 30 years later. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Festinger, L., and **Carlsmith, J. M.** (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **58**, 203–210.

Festinger, L., and **Maccoby, N.** (1964). On resistance to persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **68**, 359–366.

Festinger, L., **Pepitone, A.**, and **Newcomb, T.** (1952). Some consequences of deindividuation in a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **47**, 382–389.

Feynman, R. (1967). *The character of physical law.* Cambridge, MA: MIT Press.

Fichter, J. (1968). *America's forgotten priests: Wliat are they saying?* New York: Harper.

Fiebert, M. S. (1990). Men, women and housework: The Roshomon effect. *Men's Studies Review,* **8**, 6.

Fiedler, F. E. (1987, September). When to lead, when to stand back. *Psychology Today,* p. 26–27.

Fiedler, K., **Semin, G. R.**, and **Koppetsch, C.** (1991). Language use and attributional biases in close personal relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **17**, 147–155.

Fincham, F. D., and **Jaspars, J. M.** (1980). Attribution of responsibility: From man the scientist to man as lawyer. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 13). New York: Academic Press.

Findley, M. J., and **Cooper, H. M.** (1983). Locus of control and academic achievement: A literature review. *Journal of Personality and Social Psychology,* **44**, 419–427.

Fineberg, H. V. (1988). Education to prevent AIDS: Prospects and obstacles. *Science,* **239**, 592–596.

Fischer, G. J. (1997). Gender effects on individual verdicts and on mock jury verdicts in a simulated acquaintance rape trial. *Sex Roles,* **36**, 491–501.

Fischhoff, B. (1982). Debiasing. In D. Kahneman, P. Slovic, and A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases.* New York: Cambridge University Press.

Fischhoff, B., and **Bar-Hillel, M.** (1984). Diagnosticity and the base rate effect. *Memory and Cognition,* **12**, 402–410.

Fishbein, D., and **Thelen, M. H.** (1981). Husband-wife similarity and marital satisfaction: A different approach. Paper presented at the Midwestern Psychological Association convention. *(a)*

Fishbein, D., and **Thelen, M. H.** (1981). Psychological factors in mate selection and marital satisfaction: A review (Ms. 2374). *Catalog of Selected Documents in Psychology,* **11**, 84. *(b)*

Fishbein, M., and **Ajzen, I.** (1974). Attitudes toward objects as predictive of single and multiple behavioral criteria. *Psychological Review,* **81**, 59–74.

Fisher, H. (1994, April). The nature of romantic love. *Journal of NIH Research,* p. 59–64.

Fisher, G. H. (1968). Ambiguity of form: Old and new. *Perception and Psychophysics,* **4**, 189–192.

Fisher, R. J. (1994). Generic principles for resolving intergroup conflict. *Journal of Social Issues,* **50**, 47–66.

Fisher, R. P., **Geiselman, R. E.**, and **Amador, M.** (1989). Field test of the cognitive interview: Enhancing the recollection of actual victims and witnesses of crime. *Journal of Applied Psychology,* **74**, 722–727.

Fisher, R. P., Geiselman, R. E., and **Raymond, D. S.** (1987). Critical analysis of police interview techniques. *Journal of Police Science and Administration,* **15**, 177–185.

Fisher, R. P., McCauley, M. R., and **Geiselman, R. E.** (1994). Improving eyewitness testimony with the Cognitive Interview. In D. F. Ross, J. D. Read, and M. P. Toglia (Eds.), *Adult eyewitness testimony: Current trends and developments.* Cambridge, England: Cambridge University Press.

Fiske, A. P., Kitayama, S., Markus, H. R., and **Nisbett, R. E.** (1998). The cultural matrix of social psychology. In D. Gilbert, S. Fiske, and G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology,* 4th edition. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Fiske, S. T. (1989). Interdependence and stereotyping: From the laboratory to the Supreme Court (and back). Invited address, American Psychological Association convention.

Fiske, S. T. (1992). Thinking is for doing: Portraits of social cognition from Daguerrotype to Laserphoto. *Journal of Personality and Social Psychology,* **63**, 877–889.

Fiske, S. T. (1993). Controlling other people: The impact of power on stereotyping. *American Psychologist,* **48**, 621–628.

Fiske, S. T. (1999). Behind the scenes. In D. G. Myers, *Social psychology,* 6th edition. New York: McGraw-Hill.

Fiske, S. T. (2002, June). Envy, contempt, pity, and pride: Dangerous intergroup emotions on September 11th. Talk given at the APS symposium „Psychological Science perspectives on September 11th".

Fiske, S. T., Bersoff, D. N., Borgida, E., Deaux, K., and **Heilman, M. E.** (1991). Social science research on trial: The use of sex stereotyping research in *Price Waterhouse v. Hopkins. American Psychologist,* **46**, 1049–1060.

Fiske, S. T., Xu, J., Cuddy, A. C., and **Glick, P.** (1999). (Dis)respecting versus (Dis)liking: Status and interdependence predict ambivalent stereotypes of competence and warmth. *Journal of Social Issues,* **55**, 473–489.

Fitzpatrick, A. R., and **Eagly, A. H.** (1981). Anticipatory belief polarization as a function of the expertise of a discussion partner. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **1**, 636–642.

Flay, B. R., Ryan, K. B., Best, J. A., Brown, K. S., Kersell, M. W., d 'Avernas, J. R., and **Zanna, M. P.** (1985). Are social-psychological smoking prevention programs effective? The Waterloo study. *Journal of Behavioral Medicine,* **8**, 37–59.

Fleming, M. A., Wegener, D. T., and **Petty, R. E.** (1999). Procedural and legal motivations to correct for perceived judicial biases. *Journal of Experimental Social Psychology,* **35**, 186–203.

Fletcher, G. J. O., Danilovics, P., Fernandez, G., Peterson, D., and **Reeder, G. D.** (1986). Attributional complexity: An individual differences measure. *Journal of Personality and Social Psychology,* **51**, 875–884.

Fletcher, G. J. O., Fincham, F. D., Cramer, L., and **Heron, N.** (1987). The role of attributions in the development of dating relationships. *Journal of Personality and Social Psychology,* **53**, 481–489.

Fletcher, G. J. O., Simpson, J. A., Thomas, G., and **Giles, L.** (1999). Ideals in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology,* **76**, 72–89.

Fletcher, G. J. O., Tither, J. M., O'Loughlin, C., Friesen, M., and **Overall, N.** (2003). Warm and homely or cold and beautiful? Sex differences in trading off traits in mate selection. Paper presented to the Society for Personality and Social Psychology meeting, Los Angeles.

Fletcher, G. J. O., and **Ward, C.** (1989). Attribution theory and processes: A cross-cultural perspective. In M. H. Bond (Ed.), *The cross-cultural challenge to social psychology.* Newbury Park, CA: Sage.

Foa, U. G., and **Foa, E. B.** (1975). *Resource theory of social exchange.* Morristown, NJ: General Learning Press.

Fogelman, E. (1994). *Conscience and courage: Rescuers of jews during the Holocaust.* New York: Doubleday Anchor.

Foley, L. A. (1976). Personality and situational influences on changes in prejudice: A replication of Cook's railroad game in a prison setting. *Journal of Personality and Social Psychology,* **34**, 846–856.

Follett, M. P. (1940). Constructive conflict. In H. C. Metcalf and L. Urwick (Eds.), *Dynamic administration: The collected papers of Mary Parker Follett.* New York: Harper.

Ford, T. E. (1997). Effects of stereotypical television portrayals of African-Americans on person perception. *Social Psychology Quarterly,* **60**, 266–278.

Forgas, J. P. (1994). The role of emotion in social judgments: An introductory review and an Affect Infusion Model (AIM). *European Journal of Social Psychology,* **24**, 1–24.

Forgas, J. P. (1995). Mood and judgment: The affect infusion model (AIM). *Psychological Bulletin,* **117**, 39–66.

Forgas, J. P. (1999). Behind the scenes. In D. G. Myers, *Social psychology,* 6th edition. New York: McGraw-Hill.

Forgas, J. P., Bower, G. H., and **Krantz, S. E.** (1984). The influence of mood on perceptions of social interactions. *Journal of Experimental Social Psychology,* **20**, 497–513.

Forgas, J. P., and **Moylan, S.** (1987). After the movies: Transient mood and social judgments. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **13**, 467–477.

Form, W. H., and **Nosow, S.** (1958). *Community in disaster.* New York: Harper.

Forsyth, D. R., and **Leary, M. R.** (1997). Achieving the goals of the scientist-practitioner model: The seven interfaces of social and counseling psychology. *The Counseling Psychologist,* **25**, 180–200.

Foss, R. D. (1978). The role of social influence in blood donation. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Foster, C. A., Witcher, B. S., Campbell, W. K., and **Green, J. D.** (1998). Arousal and attraction: Evidence for automatic and controlled processes. *Journal of Personality and Social Psychology,* **74**, 86–101.

Frank, J. D. (1974). *Persuasion and healing: A comparative study of psychotherapy.* New York: Schocken.

Frank, J. D. (1982). Therapeutic components shared by all psychotherapies. In J. H. Harvey and M. M. Parks (Eds.), *The master lecture series: Vol. 1. Psychotherapy research and behavior change.* Washington, DC: American Psychological Association.

Frank, M. G., and **Gilovich, T.** (1989). Effect of memory perspective on retrospective causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology,* **57**, 399–403.

Frank, R. (1999). *Luxury fever: Why money fails to satisfy in an era of excess.* New York: The Free Press.

Frank, R. H. (1996). The empty wealth of nations. Unpublished manuscript, Johnson Graduate School of Management, Cornell University.

Frankel, A., and **Snyder, M. L.** (1987). Egotism among the depressed: When self-protection becomes self-handicapping. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Franklin, B. J. (1974). Victim characteristics and helping behavior in a rural southern setting. *Journal of Social Psychology,* **93**, 93–100.

Frasure-Smith, N., Lesperance, F., Juneau, M., Talajic, M., and **Bourassa, M. G.** (1999). Gender, depression, and one-year prognosis after myocardial infarction. *Psychosomatic Medicine,* **61**, 26–37.

Frasure-Smith, N., Lesperance, F., and **Talajic, M.** (1995). The impact of negative emotions on prognosis following myocardial infarction: Is it more than depression? *Health Psychology,* **14**, 388–398.

Freedman, J. L., and **Fraser, S. C.** (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology,* **4**, 195–202.

Freedman, J. L., and **Perlick, D.** (1979). Crowding, contagion, and laughter. *Journal of Experimental Social Psychology,* **15**, 295–303.

Freedman, J. L., and **Sears, D. O.** (1965). Warning, distraction, and resistance to influence. *Journal of Personality and Social Psychology,* **1**, 262–266.

Freedman, J. S. (1965). Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology,* **1**, 145–155.

Freeh, L. (1993, September 1). Inaugural address as FBI director.

Freeman, M. A. (1997). Demographic correlates of individualism and collectivism: A study of social values in Sri Lanka. *Journal of Cross-Cultural Psychology,* **28**, 321–341.

French, J. R. P. (1968). The conceptualization and the measurement of mental health in terms of self-identity theory. In S. B. Sells (Ed.), The definition and measurement of mental health. Washington, DC: Department of Health, Education, and Welfare. (Cited by M. Rosenberg, 1979, *Conceiving the self.* New York: Basic Books.)

Friedman, H. S., and **DiMatteo, M. R.** (1989). *Health psychology.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Friedman, H. S., Riggio, R. E., and **Casella, D. F.** (1988). Nonverbal skill, personal charisma, and initial attraction. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **14**, 203–211.

Friedman, T. L. (2003, April 9). Hold your applause. *New York Times* (www.nytimes.com).

Friedman, T. L. (2003, June 4). Because we could. *New York Times* (www.nytimes.com).

Friedrich, J. (1996). On seeing oneself as less self-serving than others: The ultimate self-serving bias? *Teaching of Psychology,* **23**, 107–109.

Friedrich, L. K., and **Stein, A. H.** (1973). Aggressive and prosocial television programs and the natural behavior of preschool children. *Monographs of the Society of Research in Child Development,* **38** (4, Serial No. 151).

Friedrich, L. K., and **Stein, A. H.** (1975). Prosocial television and young children: The effects of verbal labeling and role playing on learning and behavior. *Child Development,* **46**, 27–38.

Frieze, I. H., Olson, J. E., and **Russell, J.** (1991). Attractiveness and income for men and women in management. *Journal of Applied Social Psychology,* **21**, 1039–1057.

Froming, W. J., Walker, G. R., and **Lopyan, K. J.** (1982). Public and private self-awareness: When personal attitudes conflict with societal expectations. *Journal of Experimental Social Psychology,* **18**, 476–487.

FTC (2003, June 12). Federal Trade Commission cigarette report for 2001 (www.ftc.gov/opa/2003/06/ 2001cigrpt.htm).

Fuller, S. R., and **Aldag, R. J.** (1998). Organizational Tonypandy: Lessons from a quarter century of the groupthink phenomenon. *Organizational Behavior and Human Decision Processes,* **73**, 163–185.

Fultz, J., Batson, C. D., Fortenbach, V. A., McCarthy, P. M., and **Varney, L. L.** (1986). Social evaluation and the empathy-altruism hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology,* **50**, 761–769.

Funder, D. C. (1987). Errors and mistakes: Evaluating the accuracy of social judgment. *Psychological Bulletin,* **101**, 75–90.

Furnham, A. (1982). Explanations for unemployment in Britain. *European Journal of Social Psychology,* **12**, 335–352.

Furnham, A., and **Gunter. B.** (1984). Just world beliefs and attitudes towards the poor. *British Journal of Social Psychology,* **23**, 265–269.

Gabrenya, W. K., Jr., Wang, Y.-E., and **Latané, B.** (1985). Social loafing on an optimizing task: Cross-cultural differences among Chinese and Americans. *Journal of Cross-Cultural Psychology,* **16**, 223–242.

Gabriel, S., and **Gardner, W. L.** (1999). Are there „his" and „hers" types of interdependence? The implications of gender differences in collective versus relational interdependence for affect, behavior, and cognition. *Journal of Personality and Social Psychology,* **77**, 642–655.

Gaebelein, J. W., and **Mander, A.** (1978). Consequences for targets of aggression as a function of aggressor and instigator roles: Three experiments. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **4**, 465–468.

Gaertner, L., Sedikides, C., and **Graetz, K.** (1999). In search of self-definition: Motivational primacy of the individual self, motivational primacy of the collective self, or contextual primacy? *Journal of Personality and Social Psychology,* **76**, 5–18.

Gaertner, S. L. (1973). Helping behavior and racial discrimination among liberals and conservatives. *Journal of Personality and Social Psychology,* 25, 335–341.

Gaertner, S. L. (1975). The role of racial attitudes in helping behavior. *Journal of Social Psychology,* **97**, 95–101.

Gaertner, S. L., and **Bickman, L.** (1971). Effects of race on the elicitation of helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* **20**, 218–222.

Gaertner, S. L., and **Dovidio, J. F.** (1977). The subtlety of white racism, arousal, and helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* **35**, 691–707.

Gaertner, S. L., and **Dovidio, J. F.** (1986). The aversive form of racism. In J. F. Dovidio and S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism.* Orlando, FL: Academic Press.

Gaertner, S. L., Dovidio, J. F., Anastasio, P. A., Bachman, B. A., and **Rust, M. C.** (1993). The Common Ingroup Identity Model: Recategorization and the reduction of intergroup bias. In W. Stroebe and M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology,* vol. 4. London: Wiley.

Gaertner, S. L., Dovidio, J. F., Nier, J. A., Banker, B. S., Ward, C. M., Houlette, M., and **Loux, S.** (2000). The common ingroup identity model for reducing intergroup bias: Progress and challenges. In D. Capozza and R. Brown (Eds.), *Social identity processes: Trends in theory and research.* London: Sage.

Gaertner, S. L., Mann, J., Murrell, A., and **Dovidio, J. F.** (2001). Reducing intergroup bias: The benefits of recategorization. In M. A. Hogg and D. Abrams (Eds.), *Intergroup relations: Essential readings.* Philadelphia, PA: Psychology Press.

Galanter, M. (1989). *Cults: Faith, healing, and coercion.* New York: Oxford University Press.

Galanter, M. (1990). Cults and zealous self-help movements: A psychiatric perspective. *American Journal of Psychiatry,* **147**, 543–551.

Galinsky, A. D., and **Moskowitz, G. B.** (2000). Perspective-taking: Decreasing stereotype expression, stereotype accessibility, and in-group favoritism. *Journal of Personality and Social Psychology,* **78**, 708–724.

Galizio, M., and **Hendrick, C.** (1972). Effect of musical accompaniment on attitude: The guitar as a prop for persuasion. *Journal of Applied Social Psychology,* **2**, 350–359.

Gallant, S. J., Popiel, D. A., Hoffman, D. M., Chakraborty, P. K., and **Hamilton, J. A.** (1992). Using daily ratings to confirm premenstru-

al syndrome/late luteal phase disorder. Part I. Effects of demand characteristics and expectations. *Psychosomatic Medicine,* **54**, 149–166.

Gallo, L. C., and **Matthews, K. A.** (2003). Understanding the association between socioeconomic status and physical health: Do negative emotions play a role? *Psychological Bulletin,* **129**, 10–51.

Gallup, G., Jr. (1984, March). Religion in America. *The Gallup Report,* Report No. 222.

Gallup, G. H. (1972). *The Gallup poll: Public opinion 1935–1971.* (Vol. 3). New York: Random House, p. 551, 1716.

Gallup, G. H., Jr. (1998, December). Remarkable surge of interest in spiritual growth noted as next century approaches. *Emerging Trends,* p. 1.

Gallup, G. H., Jr., and **Jones, T.** (1992). *The saints among us.* Harrisburg, PA: Morehouse.

Gallup, G. H., Jr., and **Lindsay, D. M.** (1999). *Surveying the religious landscape: Trends in U.S. beliefs.* Harrisburg, PA: Morehouse Publishing.

Gallup Organization (1990). April 19–22 survey reported in *American Enterprise,* September/October, 1990, p.92.

Gallup Organization (2003). Bush job approval rating www.gallup.com.

Gallup Organization (2003, July 8). American public opinion about Iraq. Gallup Poll News Service (www.gallup.com).

Gallup Organization (2003, June 10). American public opinion about Iraq. Gallup Poll News Service (www.gallup.com/poll/focus/sr030610.asp).

Gallup Organization (2003, March 29). The gender gap: Have you cried because of the war? *Gallup Tuesday Briefing* www.gallup.com/poll/pollinsights.

Gallup Poll (1990, July). Reported by G. Gallup, Jr., and F. Newport, Americans widely disagree on what constitutes „rich". *Gallup Poll Monthly,* p. 28–36.

Gallup Poll (1997). Black/White relations in the U.S. http://www.gallup.com/poll/special/race/ rcrls.htm

Gallupe, R. B., Cooper, W. H., Grise, M. L., and **Bastianutti, L. M.** (1994). Blocking electronic brainstorms. *Journal of Applied Psychology,* **79**, 77–86.

Gangestad, S. W., Simpson, J. A., and **Cousins, A. J.** (2004). Women's preferences for male behavioral displays change across the menstrual cycle. *Psychological Science,* **15**, 203–207.

Gangestad, S. W., and **Snyder, M.** (2000). Self-monitoring: Appraisal and reappraisal. *Psychological Bulletin,* **126**, 530–555.

Gangestad, S. W., and **Thornhill, R.** (1997). Human sexual selection and developmental stability. In J. A. Simpson and D. T. Kenrick (Eds.), *Evolutionary social psychology.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

Garb, H. N. (1994). Judgment research: Implications for clinical practice and testimony in court. *Applied and Preventive Psychology,* **3**, 173–183.

Garcia, S. M., Weaver, K., Moskowitz, G. B., and **Darley, J. M.** (2002). Crowded minds: The implicit bystander effect. *Journal of Personality and Social Psychology,* **83**, 843–853.

Gardner, J., and **Oswald, A.** (2001). Does money buy happiness? A longitudinal study using data on windfalls. Working paper, Department of Economics, Cambridge University.

Gardner, M. (1997, July/August). Heaven's Gate: The UFO cult of Bo and Peep. *Skeptical Inquirer,* p. 15–17.

Garry, M., Manning, C. G., Loftus, E. F., and **Sherman, S. J.** (1996). Imagination inflation: Imagining a childhood event inflates confidence that it occurred. *Psychonomic Bulletin* and *Review,* **3**, 208–214.

Gastorf, J. W., Suls, J., and **Sanders, G. S.** (1980). Type A coronary-prone behavior pattern and social facilitation. *Journal of Personality and Social Psychology,* **8**, 773–780.

Gates, D. (1993, March 29). White male paranoia. *Newsweek,* p. 48-53.

Gates, M. F., and **Allee, W. C.** (1933). Conditioned behavior of isolated and grouped cockroaches on a simple maze. *Journal of Comparative Psychology,* **15**, 331–358.

Gavanski, I., and **Hoffman, C.** (1987). Awareness of influences on one's own judgments: The roles of covariation detection and attention to the judgment process. *Journal of Personality and Social Psychology,* **52**, 453–463.

Gavzer, B. (1997, January 5). Are trial consultants good for justice? *Parade,* p. 20.

Gawande, A. (2002). *Complications: A surgeon's notes on an imperfect science.* New York: Metropolitan Books, Holt and Company.

Gayoso, A., Cutler, B. L., and **Moran, G.** (1991). Assessing the value of social scientists as trial consultants: A consumer research approach. Unpublished manuscript, Florida International University.

Gazzaniga, M. S. (1985). *The social brain: Discovering the networks of the mind.* New York: Basic Books.

Gazzaniga, M. S. (1992). *Nature's mind: The biological roots of thinking, emotions, sexuality, language, and intelligence.* New York: Basic Books.

Geen, R. G. (1998). Aggression and antisocial behavior. In D. Gilbert, S. Fiske, and G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology,* 4th ed. New York: McGraw-Hill.

Geen, R. G., and **Gange, J. J.** (1983). Social facilitation: Drive theory and beyond. In H. H. Blumberg, A. P. Hare, V. Kent, and M. Davies (Eds.), *Small groups and social interaction,* Vol. 1. London: Wiley.

Geen, R. G., and **Quanty, M. B.** (1977). The catharsis of aggression: An evaluation of a hypothesis. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10). New York: Academic Press.

Geen, R. G., and **Thomas, S. L.** (1986). The immediate effects of media violence on behavior. *Journal of Social Issues,* **42**(3), 7–28.

Geers, A. L., Handley, I. M., and **McLarney, A. R.** (2003). Discerning the role of optimism in persuasion: The valence-enhancement hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology,* **85**, 554–565.

Geiselman, R. E. (1996, May 14). On the use and efficacy of the cognitive interview: Commentary on Memon and Stevenage on witness memory. *Psycoloquy.96.7.11.witness-memory.2.geiselman* (from psyc@phoenix.princeton.edu@ukacr1.bitnet).

Gentile, D. A., and **Anderson, C. A.** (2003). Violent video games: The newest media violence hazard. In D. A. Gentile (Ed.), *Media violence and children.* Westport, CT: Ablex.

George, D., Carroll, P., Kersnick, R., and **Calderon, K.** (1998). Gender-related patterns of helping among friends. *Psychology of Women Quarterly,* **22**, 685–704.

Gerard, H. B. (1999). A social psychologist examines his past and looks to the future. In A. Rodrigues and R. Levine (Eds.), *Reflections on 100 years of experimental social psychology.* New York: Basic Books.

Gerard, H. B., and **Mathewson, G. C.** (1966). The effects of severity of initiation on liking for a group: A replication. *Journal of Experimental Social Psychology,* **2**, 278–287.

Gerard, H. B., Wilhelmy, R. A., and **Conolley, E. S.** (1968). Conformity and group size. *Journal of Personality and Social Psychology,* **8**, 79–82.

Gerbasi, K. C., Zuckerman, M., and **Reis, H. T.** (1977). Justice needs a new blindfold: A review of mock jury research. *Psychological Bulletin,* **84**, 323–345.

Gerbner, G. (1993, June). Women and minorities on television: A study in casting and fate. A report to the Screen Actors Guild and the American Federation of Radio and Television Artists.

Gerbner, G. (1994). The politics of media violence: Some reflections. In C. Hamelink and O. Linne (Eds.), *Mass communication research: On problems and policies.* Norwood, NJ: Ablex.

Gerbner, G., Gross, L., Morgan, M., and **Signorielli, N.** (1986). Living with television: The dynamics of the cultivation process. In J. Bryant and D. Zillman (Eds.), *Perspectives on media effects.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Gerbner, G., Gross, L., Signorielli, N., Morgan, M., and **Jackson-Beeck, M.** (1979). The demonstration of power: Violence profile No. 10. *Journal of Communication,* **29**, 177–196.

Gergen, K. E. (1982). *Toward transformation in social knowledge.* New York: Springer-Verlag.

Gerrig, R. J. and **Prentice, D. A.** (1991, September). The representation of fictional information. *Psychological Science,* **2**, 336–340.

Gerstenfeld, P. B., Grant, D. R., and **Chiang, C. P.** (2003). Hate online: A content analysis of extremist Internet sites. *Analyses of Social Issues and Public Policy,* **3**, 29–44.

Gibbons, F. X. (1978). Sexual standards and reactions to pornography: Enhancing behavioral consistency through self-focused attention. *Journal of Personality and Social Psychology,* **36**, 976–987.

Gibbons, F. X., Lane, D. J., Gerrard, M., Reis-Bergan, M., Lautrup, C. L., Pexa, N. A., and **Blanton, H.** (2002). Comparison-level preferences after performance: Is downward comparison theory still useful? *Journal of Personality and Social Psychology,* **83**, 865–880.

Gibbons, F. X., and **Wicklund, R. A.** (1982). Self-focused attention and helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* **43**, 462–474.

Gibson, B., and **Sachau, D.** (2000). Sandbagging as a self-presentational strategy: Claiming to be less than you are. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **26**, 56–70.

Gibson, B., and **Sanbonmatsu, D. M.** (2004). Optimism, pessimism, and gambling: The downside of optimism. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **30**, 149–160.

Giesler, R. B., Josephs, R. A., and **Swann, W. B., Jr.** (1996). Self-verification in clinical depression: The desire for negative evaluation. *Journal of Abnormal Psychology,* **105**, 358–368.

Gifford, R., and **Hine, D. W.** (1997). „I'm cooperative, but you're greedy“: Some cognitive tendencies in a commons dilemma. *Canadian Journal of Behavioural Science,* **29**, 257–265.

Gifford, R., and **Hine, D. W.** (1997). Toward cooperation in commons dilemmas. *Canadian Journal of Behavioural Science,* **29**, 167–179.

Gigerenzer, G., Todd, P. M. (1999). *Simple heuristics that make us smart.* New York: Oxford.

Gigone, D., and **Hastie, R.** (1993). The common knowledge effect: Information sharing and group judgment. *Journal of Personality and Social Psychology,* **65**, 959–974.

Gilbert, D. T., and **Ebert, J. E. J.** (2002). Decisions and revisions: The affective forecasting of escapable outcomes. Unpublished manuscript, Harvard University.

Gilbert, D. T., Giesler, R. B., and **Morris, K. A.** (1995). When comparisons arise. *Journal of Personality and Social Psychology,* **69**, 227–236.

Gilbert, D. T., and **Hixon, J. G.** (1991). The trouble of thinking: Activation and application of stereotypic beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology,* **60**, 509–517.

Gilbert, D. T., and **Jones, E. E.** (1986). Perceiver-induced constraint: Interpretations of self-generated reality. *Journal of Personality and Social Psychology,* **50**, 269–280.

Gilbert, D. T., Krull, D. S., and **Malone, P. S.** (1990). Unbelieving the unbelievable: Some problems in the rejection of false information. *Journal of Personality and Social Psychology,* **59**, 601–613.

Gilbert, D. T., Lieberman, M. D., Morewedge, C. K., and **Wilson, T. D.** (2004). The peculiar longevity of things not so bad. *Psychological Science,* **15**, 14–19.

Gilbert, D. T., and **Malone, P. S.** (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin,* **117**, 21–38.

Gilbert, D. T., McNulty, S. E., Giuliano, T. A., and **Benson, J. E.** (1992). Blurry words and fuzzy deeds: The attribution of obscure behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* **62**, 18–25.

Gilbert, D. T., Pelham, B. W., and **Krull, D. S.** (1988). On cognitive busyness: When person perceivers meet persons perceived. *Journal of Personality and Social Psychology,* **54**, 733–740.

Gilbert, D. T., Pinel, E. C., Wilson, T. D., Blumberg, S. J., and **Wheatley, T. P.** (1998). Immune neglect: A source of durability bias in affective forecasting. *Journal of Personality and Social Psychology,* **75**, 617–638.

Gilbert, D. T., Tafarodi, R. W., and **Malone, P. S.** (1993). You can't not believe everything you read. *Journal of Personality and Social Psychology,* **65**, 221–233.

Gilbert, D. T., and **Wilson, T. D.** (2000). Miswanting: Some problems in the forecasting of future affective states. In J. Forgas (Ed.), *Feeling and thinking: The role of affect in social cognition.* Cambridge: Cambridge University Press.

Gillham, J. E., Shatte, A. J., Reivich, K. J., and **Seligman, M. E. P.** (2000). Optimism, pessimism, and explanatory style. In E. C. Chang (Ed.), *Optimism and pessimism.* Washington, DC: APA Books.

Gilligan, C. (1982). *In a different voice: Psychological theory and women's development.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Gilligan, C., Lyons, N. P., and **Hanmer, T. J.** (Eds.) (1990). *Making connections: The relational worlds of adolescent girls at Emma Willard School.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Gillis, J. S., and **Avis, W. E.** (1980). The male-taller norm in mate selection. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **6**, 396–401.

Gilmor, T. M., and **Reid, D. W.** (1979). Locus of control and causal attribution for positive and negative outcomes on university examinations. *Journal of Research in Personality,* **13**, 154–160.

Gilovich, T. (1987). Secondhand information and social judgment. *Journal of Experimental Social Psychology,* **23**, 59–74.

Gilovich, T., and **Douglas, C.** (1986). Biased evaluations of randomly determined gambling outcomes. *Journal of Experimental Social Psychology,* **22**, 228–241.

Gilovich, T., and **Eibach, R.** (2001). The fundamental attribution error where it really counts. *Psychological Inquiry,* **12**, 23–26.

Gilovich, T., Kerr, M., and **Medvec, V. H.** (1993). Effect of temporal perspective on subjective confidence. *Journal of Personality and Social Psychology,* **64**, 552–560.

Gilovich, T., and **Medvec, V. H.** (1994). The temporal pattern to the experience of regret. *Journal of Personality and Social Psychology,* **67**, 357–365.

Gilovich, T., Medvec, V. H., and **Savitsky, K.** (2000). The spotlight effect in social judgment: An egocentric bias in estimates of the sa-

lience of one's own actions and appearance. *Journal of Personality and Social Psychology,* **78**, 211–222.

Gilovich, T., Savitsky, K., and **Medvec, V. H.** (1998). The illusion of transparency: Biased assessments of others' ability to read one's emotional states. *Journal of Personality and Social Psychology,* **75**, 332–346.

Gilovich, T., Wang, R. F., Regan, D., and **Nishina, S.** (2003). Regrets of action and inaction across cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology,* **34**, 61–71.

Giner-Sorolla, R., Garcia, M. T., and **Bargh, J.** (1999). The automatic evaluation of pictures. *Social Cognition,* **17**, 79–96.

Ginsburg, B., and **Allee, W. C.** (1942). Some effects of conditioning on social dominance and subordination in inbred strains of mice. *Physiological Zoology,* **15**, 485–506.

Gladwell, M. (2003, March 10). Connecting the dots: The paradoxes of intelligence reform. *The New Yorker,* p. 83–88.

Glass, D. C. (1964). Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. *Journal of Personality,* **32**, 531–549.

Gleason, M. E. J., Iida, M., Bolger, N., and **Shrout, P. E.** (2003). Daily supportive equity in close relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **29**, 1036–1045.

Glenn, N. D. (1980). Aging and attitudinal stability. In O. G. Brim, Jr., and J. Kagan (Eds.), *Constancy and change in human development.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Glenn, N. D. (1981). Personal communication.

Glick, P., Fiske, S. J. and **29 others** (2000). Beyond prejudice as simple antipathy: Hostile and benevolent sexism across cultures. *Journal of Personality and Social Psychology,* **79**, 763–775.

Glick, P., and **Fiske, S. T.** (1996). The ambivalent sexism inventory: Differentiating hostile and benevolent sexism. *Journal of Personality and Social Psychology,* **70**, 491–512.

Glick, P., and **Susan, S. T.** (2001). An ambivalent alliance: Hostile and benevolent sexism as complementary justifications for gender inequality. *American Psychologist,* **56**, 109–118.

Goethals, G. R., Messick, D. M., and **Allison, S. T.** (1991). The uniqueness bias: Studies of constructive social comparison. In J. Suls and T. A. Wills (Eds.), *Social comparison: Contemporary theory and research.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Goethals, G. R., and **Nelson, E. R.** (1973). Similarity in the influence process: The belief-value distinction. *Journal of Personality and Social Psychology,* **25**, 117–122.

Goggin, W. C., and **Range, L. M.** (1985). The disadvantages of hindsight in the perception of suicide. *Journal of Social and Clinical Psychology,* **3**, 232–237.

Goldhagen, D. J. (1996). *Hitler's willing executioners.* New York: Knopf.

Goldman, J. (1967). A comparison of sensory modality preference of children and adults. Dissertation: Thesis (Ph.D.). Ferkauf Graduate School of Humanities and Social Sciences, Yeshiva University.

Goldman, W., and **Lewis, P.** (1977). Beautiful is good: Evidence that the physically attractive are more socially skillful. *Journal of Experimental Social Psychology,* **13**, 125–130.

Goldsmith, C. (2003, March 25). World media turn wary eye on U.S. *Wall Street Journal,* p. A12.

Goldstein, A. P. (1994). Delinquent gangs. In A. P. Goldstein, B. Harootunian, and J. C. Conoley (Eds.), *Student aggression: Prevention, control, and replacement.* New York: Guilford.

Goldstein, A. P., Glick, B., and **Gibbs, J. C.** (1998). Aggression replacement training: A comprehensive intervention for aggressive youth (rev. ed.). Champaign, IL: Research Press.

Goldstein, J. H., and **Arms, R. L.** (1971). Effects of observing athletic contests on hostility. *Sociometry,* **34**, 83–90.

Gonzaga, G., Keltner, D., Londahl, E. A., and **Smith, M. D.** (2001). Love and the commitment problem in romantic relations and friendship. *Journal of Personality and Social Psychology,* **81**, 247–262.

Goodhart, D. E. (1986). The effects of positive and negative thinking on performance in an achievement situation. *Journal of Personality and Social Psychology,* **51**, 117–124.

Gordijn, E. H., De Vries, N. K., and **De Dreu, C. K. W.** (2002). Minority influence on focal and related attitudes: Change in size, attributions and information processing. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **28**, 1315–1326.

Gordon, R. A. (1996). Impact of ingratiation on judgments and evaluations: A meta-analytic investigation. *Journal of Personality and Social Psychology,* **71**, 54–70.

Gortmaker, S. L., Must, A., Perrin, J. M., Sobol, A. M., and **Dietz, W. H.** (1993). Social and economic consequences of overweight in adolescence and young adulthood. *New England Journal of Medicine,* **329**, 1008–1012.

Gotlib, I. H., and **Colby, C. A.** (1988). How to have a good quarrel. In P. Marsh (Ed.), *Eye to eye: How people interact.* Topsfield, MA: Salem House.

Gotlib, I. H., and **Lee, C. M.** (1989). The social functioning of depressed patients: A longitudinal assessment. *Journal of Social and Clinical Psychology,* **8**, 223–237.

Gottlieb, J., and **Carver, C. S.** (1980). Anticipation of future interaction and the bystander effect. *Journal of Experimental Social Psychology,* **16**, 253–260.

Gottman, J. (with N. Silver) (1994). *Why marriages succeed or fail.* New York: Simon and Schuster.

Gottman, J. M. (1998). Psychology and the study of marital processes. *Annual Review of Psychology,* **49**, 169–197.

Gough, H. G., and **Thorne, A.** (1986). Positive, negative, and balanced shyness. In W. H. Jones, J. M. Cheek, and S. R. Briggs (Eds.), *Shyness: Perspectives on Research and Treatment.* New York: Plenum.

Gough, S. (2003, November 3). *My journey so far.* www.nakedwalk.alivewww.co.uk/about_me.htm

Gould, M. S., and **Shaffer, D.** (1986). The impact of suicide in television movies: Evidence of imitation. *New England Journal of Medicine,* **315**, 690–694.

Gould, R., Brounstein, P. J., and **Sigall, H.** (1977). Attributing ability to an opponent: Public aggrandizement and private denigration. *Sociometry,* **40**, 254–261.

Gould, S. J. (1988, July). Kropotkin was no crackpot. *Natural History,* p. 12–21.

Gould, S. J. (1997, October 20). Quoted by J. M. Nash, Evolutionary pop star. *Time,* p. 92.

Gouldner, A. W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review,* **25**, 161–178.

Gove, W. R., Style, C. B., and **Hughes, M.** (1990). The effect of marriage on the well-being of adults: A theoretical analysis. *Journal of Family Issues,* **11**, 4–35.

Graham, S., Weiner, B., and **Zucker, G. S.** (1997). An attributional analysis of punishment goals and public reactions to O. J. Simpson. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **23**, 331–346.

Granstrom, K., and **Stiwne, D.** (1998). A bipolar model of groupthink: An expansion of Janis's concept. *Small Group Research,* **29**, 32–56.

Gray, C., Russell, P., and **Blockley, S.** (1991). The effects upon helping behaviour of wearing pro-gay identification. *British Journal of Social Psychology,* **30**, 171–178.

Gray, J. D., and **Silver, R. C.** (1990). Opposite sides of the same coin: Former spouses' divergent perspectives in coping with their divorce. *Journal of Personality and Social Psychology,* **59**, 1180–1191.

Graziano, W. G., Jensen-Campbell, L. A., and **Finch, J. F.** (1997). The self as a mediator between personality and adjustment. *Journal of Personality and Social Psychology,* **73**, 392–404.

Greeley, A. M. (1991). *Faithful attraction.* New York: Tor Books.

Greeley, A. M., and **Sheatsley, P. B.** (1971). Attitudes toward racial integration. *Scientific American,* **225**(6), 13–19.

Green, C. W., Adams, A. M., and **Turner, C. W.** (1988). Development and validation of the school interracial climate scale. *American Journal of Community Psychology,* **16**, 241–259.

Green, D. P., Glaser, J., and **Rich, A.** (1998). From lynching to gay bashing: The elusive connection between economic conditions and hate crime. *Journal of Personality and Social Psychology,* **75**, 82–92.

Green, M. C., Strange, J. J., and **Brock, T. C.** (Eds.) (2002). *Narrative impact: Social and cognitive foundations.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

Greenberg, J. (1986). Differential intolerance for inequity from organizational and individual agents. *Journal of Applied Social Psychology,* **16**, 191–196.

Greenberg, J., Pyszczynski, T., Burling, J., and **Tibbs, K.** (1992). Depression, self-focused attention, and the self-serving attributional bias. *Personality and Individual Differences,* **13**, 959–965.

Greenberg, J., Pyszczynski, T., Solomon, S., Rosenblatt, A., Veeder, M., Kirkland, S., and **Lyon, D.** (1990). Evidence for terror management theory II: The effects of mortality salience on reactions to those who threaten or bolster the cultural worldview. *Journal of Personality and Social Psychology,* **58**, 308–318.

Greenberg, J., Pyszczynski, T., Solomon, S., Simon, L., and **Breus, M.** (1994). Role of consciousness and accessibility of death-related thoughts in mortality salience effects. *Journal of Personality and Social Psychology,* **67**, 627–637.

Greenberg, J., Schimel, J., and **Martins, A.** (in press). *Motivation and Emotion.*

Greenberg, J., Solomon, S., and **Pyszczynski, T.** (1997). Terror management theory of self-esteem and cultural worldviews: Empirical assessments and conceptual refinements. *Advances in Experimental Social Psychology,* **29**, 61–142.

Greenwald, A. G. (1975). On the inconclusiveness of crucial cognitive tests of dissonance versus self-perception theories. *Journal of Experimental Social Psychology,* **11**, 490–499.

Greenwald, A. G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist,* **35**, 603–618.

Greenwald, A. G. (1992). New look 3: Unconscious cognition reclaimed. *American Psychologist,* **47**, 766–779.

Greenwald, A. G., and **Banaji, M. R.** (1995). Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological Review,* **102**, 4–27.

Greenwald, A. G., Banaji, M. R., Rudman, L. A., Farnham, S. D., Nosek, B. A., and **Mellott, D. S.** (2002). A unified theory of implicit attitudes, stereotypes, self-esteem, and self-concept. *Psychological Bulletin,* **109**, 3–25.

Greenwald, A. G., Banaji, M. R., Rudman, L. A., Farnham, S. D., Nosek, B. A., and **Rosier, M.** (2000). Prologue to a unified theory of attitudes, stereotypes, and self-concept. In J. P. Forgas (Ed.), *Feeling and thinking: The role of affect in social cognition and behavior.* New York: Cambridge University Press.

Greenwald, A. G., Carnot, C. G., Beach, R., and **Young, B.** (1987). Increasing voting behavior by asking people if they expect to vote. *Journal of Applied Psychology,* **72**, 315–318.

Greenwald, A. G., McGhee, D. E., Schwartz, J. L. K. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The implicit association test. *Journal of Personality and Social Psychology,* **74**, 1464–1480.

Greenwald, A. G., Nosek, B. A., and **Banaji, M. R.** (2003). Understanding and using the implicit association test: I. An improved scoring algorithm. *Journal of Personality and Social Psychology,* **85**, 197–216.

Greenwald, A. G., and **Schuh, E. S.** (1994). An ethnic bias in scientific citations. *European Journal of Social Psychology,* **24**, 623–639.

Griffin, B. Q., Combs, A. L., Land, M. L., and **Combs, N. N.** (1983). Attribution of success and failure in college performance. *Journal of Psychology,* **114**, 259–266.

Griffitt, W. (1970). Environmental effects on interpersonal affective behavior. Ambient effective temperature and attraction. *Journal of Personality and Social Psychology,* **15**, 240–244.

Griffitt, W. (1987). Females, males, and sexual responses. In K. Kelley (Ed.), *Females, males, and sexuality: Theories and research.* Albany: State University of New York Press.

Griffitt, W., and **Veitch, R.** (1971). Hot and crowded: Influences of population density and temperature on interpersonal affective behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* **17**, 92–98.

Griffitt, W., and **Veitch, R.** (1974). Preacquaintance attitude similarity and attraction revisited: Ten days in a fallout shelter. *Sociometry,* **37**, 163–173.

Groenenboom, A., Wilke, H. A. M., and **Wit, A. P.** (2001). Will we be working together again? The impact of future interdependence on group members' task motivation. *European Journal of Social Psychology,* **31**, 369–378.

Grofman, B. (1980). The slippery slope: Jury size and jury verdict requirements – legal and social science approaches. In B. H. Raven (Ed.), *Policy studies review annual* (Vol. 4). Beverly Hills, CA: Sage Publications.

Gross, A. E., and **Crofton, C.** (1977). What is good is beautiful. *Sociometry,* **40**, 85–90.

Gross, J. T. (2001). *Neighbors: The destruction of the Jewish community in Jedwabne, Poland.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Gross, S. R., and **Miller, N.** (1997). The „Golden Section" and bias in perceptions of social consensus. *Personality and Social Psychology Review,* **1**, 241–271.

Grossman, M., and **Wood, W.** (1993). Sex differences in intensity of emotional experience: A social role interpretation. *Journal of Personality and Social Psychology,* **65**, 1010–1022.

Grote, N. K., and **Clark, M. S.** (2001). Perceiving unfairness in the family: Cause or consequence of marital distress? *Journal of Personality and Social Psychology,* **80**, 281–293.

Grove, J. R., Hanrahan, S. J., and **McInman, A.** (1991). Success/failure bias in attributions across involvement categories in sport. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **17**, 93–97.

Grove, W. M., Zald, D. H., Lebow, B. S., Snitz, B. E., and **Nelson, C.** (2000). Clinical versus mechanical prediction: A meta-analysis. *Psychological Assessment,* **12**, 19–30.

Grube, J. W., Kleinhesselink, R. R., and **Kearney, K. A.** (1982). Male self-acceptance and attraction toward women. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **8**, 107–112.

Gruder, C. L. (1977). Choice of comparison persons in evaluating oneself. In J. M. Suls and R. L. Miller (Eds.), *Social comparison processes.* Washington, DC: Hemisphere Publishing.

Gruder, C. L., Cook, T. D., Hennigan, K. M., Flay, B., Alessis, C., and **Kalamaj, J.** (1978). Empirical tests of the absolute sleeper effect pre-

dicted from the discounting cue hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology,* **36**, 1061–1074.

Gruman, J. C., and **Sloan, R. P.** (1983). Disease as justice: Perceptions of the victims of physical illness. *Basic and Applied Social Psychology,* **4**, 39–46.

Grunberger, R. (1971). *The 12-year-Reich: A social history of Nazi Germany 1933–1945.* New York: Holt, Rinehart and Winston.

Grush, J. E. (1980). Impact of candidate expenditures, regionality, and prior outcomes on the 1976 Democratic presidential primaries. *Journal of Personality and Social Psychology,* **38**, 337–347.

Grush, J. E., and **Glidden, M. V.** (1987). Power and satisfaction among distressed and nondistressed couples. Paper presented at the Midwestern Psychological Association convention.

Gudykunst, W. B. (1989). Culture and intergroup processes. In M. H. Bond (Ed.), *The cross-cultural challenge to social psychology.* Newbury Park, CA: Sage.

Guéguen, N., and **Jacob, C.** (2001). Fund-raising on the Web: The effect of an electronic foot-in-the-door on donation. *CyberPsychology and Behavior,* **4**, 705–709.

Guerin, B. (1993). *Social facilitation.* Paris: Cambridge University Press.

Guerin, B. (1994). What do people think about the risks of driving? Implications for traffic safety interventions. *Journal of Applied Social Psychology,* **24**, 994–1021.

Guerin, B. (1999). Social behaviors as determined by different arrangements of social consequences: Social loafing, social facilitation, deindividuation, and a modified social loafing. *The Psychological Record,* **49**, 565–578.

Guerin, B., and **Innes, J. M.** (1982). Social facilitation and social monitoring: A new look at Zajonc's mere presence hypothesis. *British Journal of Social Psychology,* **21**, 7–18.

Guimond, S., Dambrun, N., Michinov, N., and **Duarte, S.** (2003). Does social dominance generate prejudice? Integrating individual and contextual determinants of intergroup cognitions. *Journal of Personality and Social Psychology,* **84**, 697–721.

Guiness, O. (1993). *The American hour: A time of reckoning and the once and future role of faith.* New York: Free Press.

Gundersen, E. (2001, August 1). MTV is a many splintered thing. *USA Today,* p. 1D.

Gupta, U., and **Singh, P.** (1982). Exploratory study of love and liking and type of marriages. *Indian Journal of Applied Psychology,* **19**, 92–97.

Gurin, P., Dey, E. L., Hurtado, S., and **Gurin, G.** (2002). Diversity and higher education: Theory and impact on educational outcomes. *Harvard Educational Review,* **72**, 330–366.

Gutierres, S. E., Kenrick, D. T., and **Partch, J. J.** (1999). Beauty, dominance, and the mating game: Contrast effects in self-assessment reflect gender differences in mate selection. *Journal of Personality and Social Psychology,* **25**, 1126–1134.

Gutmann, D. (1977). The cross-cultural perspective: Notes toward a comparative psychology of aging. In J. E. Birren and K. Warner Schaie (Eds.), *Handbook of the psychology of aging.* New York: Van Nostrand Reinhold.

Hacker, H. M. (1951). Women as a minority group. *Social Forces,* **30**, 60–69.

Hackman, J. R. (1986). The design of work teams. In J. Lorsch (Ed.), *Handbook of organizational behavior.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Hadden, J. K. (1969). *The gathering storm in the churches.* Garden City, NY: Doubleday.

Haddock, G., and **Zanna, M. P.** (1994). Preferring „housewives" to „feminists". *Psychology of Women Quarterly,* **18**, 25–52.

Haemmerlie, F. M. (1987). Creating adaptive illusions in counseling and therapy using a self-perception theory perspective. Paper presented at the Midwestern Psychological Association, Chicago.

Haemmerlie, F. M., and **Montgomery, R. L.** (1982). Self-perception theory and unobtrusively biased interactions: A treatment for heterosocial anxiety. *Journal of Counseling Psychology,* **29**, 362–370.

Haemmerlie, F. M., and **Montgomery, R. L.** (1984). Purposefully biased interventions: Reducing heterosocial anxiety through self-perception theory. *Journal of Personality and Social Psychology,* **47**, 900–908.

Haemmerlie, F. M., and **Montgomery, R. L.** (1986). Self-perception theory and the treatment of shyness. In W. H. Jones, J. M. Cheek, and S. R. Briggs (Eds.), *A sourcebook on shyness: Research and treatment.* New York: Plenum.

Hafner, H., and **Schmidtke, A.** (1989). Do televised fictional suicide models produce suicides? In D. R. Pfeffer (Ed.), *Suicide among youth: Perspectives on risk and prevention.* Washington, DC: American Psychiatric Press.

Hagerty, M. R. (2000). Social comparisons of income in one's community: Evidence from national surveys of income and happiness. *Journal of Personality and Social Psychology,* **78**, 764–771.

Hagiwara, S. (1983). Role of self-based and sample-based consensus estimates as mediators of responsibility judgments for automobile accidents. *Japanese Psychological Research,* **25**, 16–28.

Haidt, J. (2003). The moral emotions. In R. J. Davidson (Ed.). *Handbook of affective sciences.* Oxford: Oxford University Press.

Halberstadt, A. G., and **Saitta, M. B.** (1987). Gender, nonverbal behavior, and perceived dominance: A test of the theory. *Journal of Personality and Social Psychology,* **53**, 257–272.

Halberstadt, J., and **Rhodes, G.** (2000). The attractiveness of nonface averages: Implications for an evolutionary explanation of the attractiveness of average faces. *Psychological Science,* **11**, 285–289.

Hall, J. A. (1984). *Nonverbal sex differences: Communication accuracy and expressive style.* Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Hall, T. (1985, June 25). The unconverted: Smoking of cigarettes seems to be becoming a lower-class habit. *Wall Street Journal,* p. 1, 25.

Hallahan, M., Lee, F., and **Herzog, T.** (1997). It's not just whether you win or lose, it's also where you play the game: A naturalistic, cross-cultural examination of the positivity bias. *Journal of Cross-Cultural Psychology,* **28**, 768–778.

Halverson, A. M., Hallahan, M., Hart, A. J., and **Rosenthal, R.** (1997). Reducing the biasing effects of judges' nonverbal behavior with simplified jury instruction. *Journal of Applied Psychology,* **82**, 590–598.

Hamberger, J., and **Hewstone, M.** (1997). Inter-ethnic contact as a predictor of blatant and subtle prejudice: Tests of a model in four West European nations. *British Journal of Social Psychology,* **36**, 173–190.

Hamblin, R. L., Buckholdt, D., Bushell, D., Ellis, D., and **Feritor, D.** (1969). Changing the game from get the teacher to learn. *Transaction,* January, p. 20–25, 28–31.

Hamilton, D. L., and **Gifford, R. K.** (1976). Illusory correlation in interpersonal perception: A cognitive basis of stereotypic judgments. *Journal of Experimental Social Psychology,* **12**, 392–407.

Hamilton, D. L., and **Rose, T. L.** (1980). Illusory correlation and the maintenance of stereotypic beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology,* **39**, 832–845.

Hamilton, V. L., Hoffman, W. S., Broman, C. L., and **Rauma, D.** (1993). Unemployment, distress, and coping: A panel study of autoworkers. *Journal of Personality and Social Psychology,* **65**, 234–247.

Hampson, R. B. (1984). Adolescent prosocial behavior: Peer-group and situational factors associated with helping. *Journal of Personality and Social Psychology,* **46**, 153–162.

Haney, C. (1991). The fourteenth amendment and symbolic legality: Let them eat due process. *Law and Human Behavior,* **15**, 183–204.

Haney, C. (1993). Psychology and legal change. *Law and Human Behavior,* **17**, 371–398.

Haney, C., and **Logan, D. D.** (1994). Broken promise: The Supreme Court's response to social science research on capital punishment. *Journal of Social Issues,* **50**, 75–101.

Haney, C., and **Zimbardo, P.** (1998). The past and future of U.S. prison policy: Twenty-five years after the Stanford Prison Experiment. *American Psychologist,* **53**, 709–727.

Hans, V. P., and **Vidmar, N.** (1981). Jury selection. In N. L. Kerr and R. M. Bray (Eds.), *The psychology of the courtroom.* New York: Academic Press.

Hansen, D. E., Vandenberg, B., and **Patterson, M. L.** (1995). The effects of religious orientation on spontaneous and nonspontaneous helping behaviors. *Personality and Individual Differences,* **19**, 101–104.

Harber, K. D. (1998), Feedback to minorities: Evidence of a positive bias. *Journal of Personality and Social Psychology,* **74**, 622–628.

Hardie, E. A. (1997). Prevalence and predictors of cyclic and noncyclic affective change. *Psychology of Women Quarterly,* **21**, 299–314.

Hardin, G. (1968). The tragedy of the commons. *Science,* **162**, 1243–1248.

Hardy, C., and **Latané, B.** (1986). Social loafing on a cheering task. *Social Science,* **71**, 165–172.

Haritos-Fatouros, M. (1988). The official torturer: A learning model for obedience to the authority of violence. *Journal of Applied Social Psychology,* **18**, 1107–1120.

Haritos-Fatouros, M. (2002). *Psychological origins of institutionalized torture.* New York: Routledge.

Harkins, S. G. (1981). Effects of task difficulty and task responsibility on social loafing. Presentation to the First International Conference on Social Processes in Small Groups, Kill Devil Hills, North Carolina.

Harkins, S. G., and **Jackson, J. M.** (1985). The role of evaluation in eliminating social loafing. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **11**, 457–465.

Harkins, S. G., Latané, B., and **Williams, K.** (1980). Social loafing: Allocating effort or taking it easy? *Journal of Experimental Social Psychology,* **16**, 457–465.

Harkins, S. G., and **Petty, R. E.** (1981). Effects of source magnification of cognitive effort on attitudes: An information-processing view. *Journal of Personality and Social Psychology,* **40**, 401–413.

Harkins, S. G., and **Petty, R.** E. (1982). Effects of task difficulty and task uniqueness on social loafing. *Journal of Personality and Social Psychology,* **43**, 1214–1229.

Harkins, S. G., and **Petty, R. E.** (1987). Information utility and the multiple source effect. *Journal of Personality and Social Psychology,* **52**, 260–268.

Harkins, S. G., and **Szymanski, K.** (1989). Social loafing and group evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology,* **56**, 934–941.

Harmon, A. (2003, June 29). Online dating sheds its stigma as Losers.com. *New York Times* (www.nytimes.com).

Harmon-Jones, E. (2000). Cognitive dissonance and experienced negative affect: Evidence that dissonance increases experienced negative affect even in the absence of aversive consequences. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **26**, 1490–1501.

Harmon-Jones, E., and **Allen, J. J. B.** (2001). The role of affect in the mere exposure effect: Evidence from psychophysiological and individual differences approaches. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **27**, 889–898.

Harmon-Jones, E., Brehm, J. W., Greenberg, J., Simon, L., and **Nelson, D. E.** (1996). Evidence that the production of aversive consequences is not necessary to create cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology,* **70**, 5–16.

Harmon-Jones, E., Greenberg, J., Solomon, S., and **Simon, L.** (1996). The effects of mortality salience on intergroup bias between minimal groups. *European Journal of Social Psychology,* **26**, 677–681.

Harries, K. D., and **Stadler, S. J.** (1988). Heat and violence: New findings from Dallas field data, 1980–1981. *Journal of Applied Social Psychology,* **18**, 129–138.

Harris, J. A. (1999). Review and methodological considerations in research on testosterone and aggression. *Aggression and Violent Behavior,* **4**, 273–291.

Harris, J. R. (1998). *The nurture assumption.* New York: Free Press.

Harris, M. J. (1994). Self-fulfilling prophecies in the clinical context: Review and implications for clinical practice. *Applied* and *Preventive Psychology,* **3**, 145–158.

Harris, M. J., and **Rosenthal, R.** (1985). Mediation of interpersonal expectancy effects: 31 meta-analyses. *Psychological Bulletin,* **97**, 363–386.

Harris, M. J., and **Rosenthal, R.** (1986). Four factors in the mediation of teacher expectancy effects. In R. S. Feldman (Ed.), *The social psychology of education.* New York: Cambridge University Press.

Harrison, A. A. (1977). Mere exposure. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10). New York: Academic Press, p. 39–83.

Hart, A. J., and **Morry, M. M.** (1997). Trait inferences based on racial and behavioral cues. *Basic and Applied Social Psychology,* **19**, 33–48.

Hart, A. J., Whalen, P. J., Shin, L. M., and **others.** (2000, August). Differential response in the human amygdala to racial outgroup vs. ingroup face stimuli. *Neuroreport: For Rapid Communication of Neuroscience Research,* **11**, 2351–2355.

Hartlage, S., Alloy, A. B., Vazquez, C., and **Dykman, B.** (1993). Automatic and effortful processing in depression. *Psychological Bulletin,* **113**, 247–278.

Hartup, W. W., and **Stevens, N.** (1997). Friendships and adaptation in the life course. *Psychological Bulletin,* **121**, 355–370.

Harvey, J. H., and **Omarzu, J.** (1997). Minding the close relationship. *Personality and Social Psychology Review,* **1**, 224–240.

Harvey, J. H., Town, J. P., and **Yarkin, K. L.** (1981). How fundamental is the fundamental attribution error? *Journal of Personality and Social Psychology,* **40**, 346–349.

Haselton, M. G., and **Buss, D. M.** (2000). Error management theory: A new perspective on biases in cross-sex mind reading. *Journal of Personality and Social Psychology,* **78**, 81–91.

Hass, R. G., Katz, I., Rizzo, N., Bailey, J., and **Eisenstadt, D.** (1991). Cross-racial appraisal as related to attitude ambivalence and cognitive complexity. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **17**, 83–92.

Hastie, R., Penrod, S. D., and **Pennington, N.** (1983). *Inside the jury.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Hastorf, A., and **Cantril, H.** (1954). They saw a game: A case study. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **49**, 129–134.

Hatfield, E. (1988). Passionate and compassionate love. In R. J. Sternberg and M. L. Barnes (Eds.), *The psychology of love.* New Haven, CT: Yale University Press.

Hatfield (Walster), E., Aronson, V., Abrahams, D., and **Rottman, L.** (1966). Importance of physical attractiveness in dating behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* **4**, 508–516.

Hatfield, E., Cacioppo, J. T., and **Rapson, R.** (1992). The logic of emotion: Emotional contagion. In M. S. Clark (Ed.), *Review of Personality and Social Psychology.* Newbury Park, CA: Sage.

Hatfield, E., and **Rapson, R. L.** (1987). Passionate love: New directions in research. In W. H. Jones and D. Perlman (Eds.), *Advances in personal relationships,* Vol. 1. Greenwich, CT: JAI Press.

Hatfield, E., and **Sprecher, S.** (1986). *Mirror, mirror: The importance of looks in everyday life.* Albany, NY: SUNY Press.

Hatfield, E., Traupmann, J., Sprecher, S., Utne, M., and **Hay, J.** (1985). Equity and intimate relations: Recent research. In W. Ickes (Ed.), *Compatible and incompatible relationships.* New York: Springer-Verlag.

Hatfield (Walster), E., Walster, G. W., and **Berscheid, E.** (1978). *Equity: Theory and research.* Boston: Allyn and Bacon.

Haugtvedt, C. P., and **Wegener, D. T.** (1994). Message order effects in persuasion: An attitude strength perspective. *Journal of Consumer Research,* **21**, 205–218.

Hazan, C. (2004). Intimate attachment/capacity to love and be loved. In C. Peterson and M. E. P. Seligman (Eds.), *The values in action classification of strengths and virtues.* Washington, DC: American Psychological Association.

Hazan, C., and **Shaver, P. R.** (1994). Attachment as an organizational framework for research on close relationships. *Psychological Inquiry,* **5**, 1–22.

Headey, B., and **Wearing, A.** (1987). The sense of relative superiority-central to well-being. *Social Indicators Research,* **20**, 497–516.

Heap, B., and **Kent, J.** (Eds.) (2000). *Towards sustainable consumption: A European perspective.* London: The Royal Society.

Hearold, S. (1986). A synthesis of 1043 effects of television on social behavior. In G. Comstock (Ed.), *Public communication and behavior,* Vol. 1. Orlando, FL: Academic Press.

Heatherton, T. E and **Vohs, K. D.** (2000). Personality processes and individual differences – interpersonal evaluations following threats to self: role of self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology,* **78**, 725–736.

Hebl, M. R., and **Heatherton, T. E** (1998). The stigma of obesity in women: The difference is black and white. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **24**, 417–426.

Hebl, M. R., and **Mannix, L. M.** (2003). The weight of obesity in evaluating others: A mere proximity effect. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **29**, 28–38.

Hedge, A., and **Yousif, Y. H.** (1992). Effects of urban size, urgency, and cost on helpfulness: A cross-cultural comparison between the United Kingdom and the Sudan. *Journal of Cross–Cultural Psychology,* **23**, 107–115.

Heesacker, M. (1989). Counseling and the elaboration likelihood model of attitude change. In J. F. Cruz, R. A. Goncalves, and P. P. Machado (Eds.), *Psychology and education: Investigations and interventions.* (Proceedings of the International Conference on Interventions in Psychology and Education, Porto, Portugal, July, 1987.) Porto, Portugal: Portugese Psychological Association.

Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations.* New York: Wiley.

Heilman, M. E. (1976). Oppositional behavior as a function of influence attempt intensity and retaliation threat. *Journal of Personality and Social Psychology,* **33**, 574–578.

Heine, S. J., Kitayama, S., Lehman, D. R., Takata, T., Ide, E., Leung, C., and **Matsumoto, H.** (2001). Divergent consequences of success and failure in Japan and North America: An investigation of self-improving motivations and malleable selves. *Journal of Personality and Social Psychology,* **81**, 599–615.

Heine, S. J., and **Lehman, D. R.** (1997). Culture, dissonance, and self-affirmation. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **23**, 389–400.

Heine, S. J., and **Lehman, D. R.** (1997). The cultural construction of self-enhancement: An examination of group-serving biases. *Journal of Personality and Social Psychology,* **72**, 1268–1283.

Heine, S. J., Lehman, D. R., Markus, H. R., and **Kitayama, S.** (1999). Is there a universal need for positive self-regard? *Psychological Review,* **106**, 766–794.

Heine, S. J., Takata, T., and **Lehman, D. R.** (2000). Beyond self-presentation: Evidence for self-criticism among Japanese. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **26**, 71–78.

Hellman, P. (1980). *Avenue of the righteous of nations.* New York: Atheneum.

Helmrich, R. L. (1997, May). Managing human error in aviation. *Scientific American,* p. 62–67.

Hemsley, G. D., and **Doob, A. N.** (1978). The effect of looking behavior on perceptions of a communicator's credibility. *Journal of Applied Social Psychology,* **8**, 136–144.

Henderson-King, E. I., and **Nisbett, R. E.** (1996). Anti-black prejudice as a function of exposure to the negative behavior of a single black person. *Journal of Personality and Social Psychology,* **71**, 654–664.

Hendrick, C., and **Hendrick, S.** (1993). *Romantic love.* Newbury Park, CA: Sage.

Hendrick, C., and **Hendrick, S.** (2003). Romantic love: Measuring Cupid's arrow. In S. J. Lopez and C. R. Snyder (Eds.), *Positive psychological assessment: A handbook of models and measures.* Washington, DC: American Psychological Association.

Hendrick, S. S., and **Hendrick, C.** (1995). Gender differences and similarities in sex and love. *Personal Relationships,* **2**, 55–65.

Hendrick, S. S., and **Hendrick, C.** (1997). Love and satisfaction. In R. J. Sternberg and M. Hojjat (Eds.), *Satisfaction in close relationships.* New York: Guilford Publications.

Hendrick, S. S., Hendrick, C., and **Adler, N. L.** (1988). Romantic relationships: Love, satisfaction, and staying together. *Journal of Personality and Social Psychology,* **54**, 980–988.

Henley, N. (1977). *Body politics: Power, sex, and nonverbal communication.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Hennigan, K. M., Del Rosario, M. L., Health, L., Cook, T. D., Wharton, J. D., and **Calder, B. J.** (1982). Impact of the introduction of television on crime in the United States: Empirical findings and theoretical implications. *Journal of Personality and Social Psychology,* **42**, 461–477.

Henry, W. A., III (1994, June 27). Pride and prejudice. *Time,* p. 54–59.

Henslin, M. (1967). Craps and magic. *American Journal of Sociology,* **73**, 316–330.

Hepworth, J. T., and **West, S. G.** (1988). Lynchings and the economy: A time-series reanalysis of Ho viand and Sears (1940). *Journal of Personality and Social Psychology,* **55**, 239–247.

Heradstveit, D. (1979). *The Arab-Israeli conflict: Psychological obstacles to peace* (Vol. 28). Oslo, Norway: Universitetsforlaget. Distributed by Columbia University Press. Reviewed by R. K. White, *Contemporary Psychology,* 1980, **25**, 11–12.

Herek, G. (1993). Interpersonal contact and heterosexuals' attitudes toward gay men: Results from a national survey. *Journal of Sex Research,* **30**, 239–244.

Herlocker, C. E., Allison, S. T., Foubert, J. D., and **Beggan, J. K.** (1997). Intended and unintended overconsumption of physical, spatial, and temporal resources. *Journal of Personality and Social Psychology,* **73**, 992–1004.

Herman, C. P., Roth, D. A., and **Polivy, J.** (2003). Effects of the presence of others on food intake: A normative interpretation. *Psychological Bulletin,* **129**, 873–886.

Hewstone, M. (1990). The 'ultimate attribution error'? A review of the literature on intergroup causal attribution. *European Journal of Social Psychology,* **20**, 311–335.

Hewstone, M. (1994). Revision and change of stereotypic beliefs: In search of the elusive subtyping model. In S. Stroebe and M. Hewstone (Eds.), *European review of social psychology,* vol. 5. Chichester, England: Wiley.

Hewstone, M. (2003). Intergroup contact: Panacea for prejudice? *The Psychologist,* **16**, 352–355.

Hewstone, M., and **Fincham, F.** (1996). Attribution theory and research: Basic issues and applications. In M. Hewstone, W. Stroebe, and G. M. Stephenson (Eds.), *Introduction to social psychology: A European perspective.* Oxford, England: Blackwell.

Hewstone, M., and **Greenland, K.** (2000). Intergroup conflict. Unpublished manuscript, Cardiff University.

Hewstone, M., Hantzi, A., and **Johnston, L.** (1991). Social categorisation and person memory: The pervasiveness of race as an organizing principle. *European Journal of Social Psychology,* **21**, 517–528.

Hewstone, M., Hopkins, N., and **Routh, D. A.** (1992). Cognitive models of stereotype change: Generalization and subtyping in young people's views of the police. *European Journal of Social Psychology,* **22**, 219–234.

Higbee, K. L., Millard, R. J., and **Folkman, J. R.** (1982). Social psychology research during the 1970s: Predominance of experimentation and college students. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **8**, 180–183.

Higgins, E. T., and **Bargh, J. A.** (1987). Social cognition and social perception. *Annual Review of Psychology,* **38**, 369–425.

Higgins, E. T., and **McCann, C. D.** (1984). Social encoding and subsequent attitudes, impressions and memory: „Context-driven" and motivational aspects of processing. *Journal of Personality and Social Psychology,* **47**, 26–39.

Higgins, E. T., and **Rholes, W. S.** (1978). Saying is believing: Effects of message modification on memory and liking for the person described. *Journal of Experimental Social Psychology,* **14**, 363–378.

Higgins, E. T., Rholes, W. S., and **Jones, C. R.** (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology,* **13**, 141–154.

Hileman, B. (1999, August 9). Case grows for climate change. *Chemical and Engineering News,* p. 16–23.

Hill, T., Smith, N. D., and **Lewicki, P.** (1989). The development of self-image bias: A real-world demonstration. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **15**, 205–211.

Hilton, J. L. and **Darley, J. M.** (1985). Constructing other persons: A limit on the effect. *Journal of Experimental Social Psychology,* **21**, 1–18.

Hilton, J. L., and **von Hippel, W.** (1990). The role of consistency in the judgment of stereotype-relevant behaviors. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **16**, 430–448.

Hine, D. W., and **Gifford, R.** (1996). Attributions about self and others in commons dilemmas. *European Journal of Social Psychology,* **26**, 429–445.

Hines, M., and **Green, R.** (1991). Human hormonal and neural correlates of sex-typed behaviors. *Review of Psychiatry,* **10**, 536–555.

Hinkle, S., Brown, R., and **Ely, P. G.** (1992). Social identity theory processes: Some limitations and limiting conditions. *Revista de Psicologia Social,* 99–111.

Hinsz, V. B. (1990). Cognitive and consensus processes in group recognition memory performance. *Journal of Personality and Social Psychology,* **59**, 705–718.

Hinsz, V. B., Tindale, R. S., and **Vollrath, D. A.** (1997). The emerging conceptualization of groups as information processors. *Psychological Bulletin,* **121**, 43–64.

Hirschman, R. S., and **Leventhal, H.** (1989). Preventing smoking behavior in school children: An initial test of a cognitive-development program. *Journal of Applied Social Psychology,* **19**, 559–583.

Hirt, E. R. (1990). Do I see only what I expect? Evidence for an expectancy- guided retrieval model. *Journal of Personality and Social Psychology,* **58**, 937–951.

Hirt, E. R., and **Markman, K. D.** (1995). Multiple explanation: A consider-an-alternative strategy for debiasing judgments. *Journal of Personality and Social Psychology,* **69**, 1069–1088.

Hirt, E. R., Zillmann, D., Erickson, G. A., and **Kennedy, C.** (1992). Costs and benefits of allegiance: Changes in fans' self-ascribed competencies after team victory versus defeat. *Journal of Personality and Social Psychology,* **63**, 724–738.

Hobden, K. L., and **Olson, J. M.** (1994). From jest to antipathy: Disparagement humor as a source of dissonance-motivated attitude change. *Basic and Applied Social Psychology,* **15**, 239–249.

Hodgins, H. S., and **Zuckerman, M.** (1993). Beyond selecting information: Biases in spontaneous questions and resultant conclusions. *Journal of Experimental Social Psychology,* **29**, 387–407.

Hodgkinson, V. A., and **Weitzman, M. S.** (1992). *Giving and volunteering in the United States.* Washington, DC: Independent Sector.

Hodgkinson, V. A., Weitzman, M. S., and **Kirsch, A. D.** (1990). From commitment to action: How religious involvement affects giving and volunteering. In R. Wuthnow, V. A. Hodgkinson and Associates (Eds.), *Faith and philanthropy in America: Exploring the role of religion in America's voluntary sector.* San Francisco: Jossey-Bass.

Hoffman, C., and **Hurst, N.** (1990). Gender stereotypes: Perception or rationalization? *Journal of Personality and Social Psychology,* **58**, 197–208.

Hoffman, L. W. (1977). Changes in family roles, socialization, and sex differences. *American Psychologist,* **32**, 644–657.

Hoffman, M. L. (1981). Is altruism part of human nature? *Journal of Personality and Social Psychology,* **40**, 121–137.

Hoffrage, U., Hertwig, R., and **Gigerenzer, G.** (2000, May). Hindsight bias: A by-product of knowledge updating? *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition,* **26**, 566–581.

Hofling, C. K., Brotzman, E., Dairymple, S., Graves, N., and **Pierce, C. M.** (1966). An experimental study in nurse-physician relationships. *Journal of Nervous and Mental Disease,* **143**, 171–180.

Hogan, R., Curphy, G. J., and **Hogan, J.** (1994). What we know about leadership: Effectiveness and personality. *American Psychologist,* **49**, 493–504.

Hogg, M. A. (1992). *The social psychology of group cohesiveness: From attraction to social identity.* London: Harvester Wheatsheaf.

Hogg, M. A. (1996). Intragroup processes, group structure and social identity. In W. P. Robinson (Ed.), *Social groups and identities: Developing the legacy of Henri Tajfel.* Oxford: Butterworth Heinemann.

Hogg, M. A. (2001). A social identity theory of leadership. *Personality and Social Psychology Review,* **5**, 184–200.

Hogg, M. A. (2003). Social identity. In M. R. Leary and J. P. Tangey (Eds.), *Handbook of self and identity.* New York: Guilford Press.

Hogg, M. A., and **Hains, S. C.** (1998). Friendship and group identification: A new look at the role of cohesiveness in groupthink. *European Journal of Social Psychology,* **28**, 323–341.

Hogg, M. A., **Hains, S. C.**, and **Mason, I.** (1998). Identification and leadership in small groups: Salience, frame of reference, and leader stereotypicality effects on leader evaluations. *Journal of Personality and Social Psychology,* **75**, 1248–1263.

Hogg, M. A., **Turner, J. C.**, and **Davidson, B.** (1990). Polarized norms and social frames of reference: A test of the self-categorization theory of group polarization. *Basic and Applied Social Psychology,* **11**, 77–100.

Holland, R. W., **Meertens, R. M.**, and **Van Vugt, M.** (2002). Dissonance on the road: Self-esteem as a moderator of internal and external self-justification strategies. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **28**, 1712–1724.

Hollander, E. P. (1958). Conformity, status, and idiosyncrasy credit. *Psychological Review,* **65**, 117–127.

Holmberg, D., and **Holmes, J. G.** (1994). Reconstruction of relationship memories: A mental models approach. In N. Schwarz and S. Sudman (Eds.), *Autobiographical memory and the validity of retrospective reports.* New York: Springer-Verlag.

Holmes, J. G., **Miller, D. T.**, and **Lerner, M. J.** (1997). Committing altruism under the cloak of self-interest: The exchange fiction. Unpublished manuscript, University of Waterloo.

Holmes, J. G., and **Rempel, J. K.** (1989). Trust in close relationships. In C. Hendrick (Ed.), *Review of personality and social psychology,* Vol. 10. Newbury Park, CA: Sage.

Holtgraves, T. (1997). Styles of language use: Individual and cultural variability in conversational indirectness. *Journal of Personality and Social Psychology,* **73**, 624–637.

Holtz, R., and **Miller, N.** (2001). Intergroup competition, attitudinal projection, and opinion certainty: Capitalizing on conflict. *Group Processes and Intergroup Relations,* **4**, 61–73.

Holtzworth, A., and **Jacobson, N. S.** (1988). An attributional approach to marital dysfunction and therapy. In J. E. Maddux, C. D. Stoltenberg, and R. Rosenwein (Eds.), *Social processes in clinical and counseling psychology.* New York: Springer-Verlag.

Holtzworth-Munroe, A., and **Jacobson, N. S.** (1985). Causal attributions of married couples: When do they search for causes? What do they conclude when they do? *Journal of Personality and Social Psychology,* **48**, 1398–1412.

Hoorens, V. (1993). Self-enhancement and superiority biases in social comparison. In W. Stroebe and M. Hewstone (Eds.), *European review of social psychology,* vol. 4. Chichester, England: Wiley.

Hoorens, V. (1995). Self-favoring biases, self-presentation and the self-other asymmetry in social comparison. *Journal of Personality,* **63**, 793–819.

Hoorens, V., and **Nuttin, J. M.** (1993). Overvaluation of own attributes: Mere ownership or subjective frequency? *Social Cognition,* **11**, 177–200.

Hoorens, V., **Nuttin, J. M.**, **Herman, I. E.**, and **Pavakanun, U.** (1990). Mastery pleasure versus mere ownership: A quasi-experimental cross-cultural and cross-alphabetical test of the name letter effect. *European Journal of Social Psychology,* **20**, 181–205.

Hoover, C. W., **Wood, E. E.**, and **Knowles, E. S.** (1983). Forms of social awareness and helping. *Journal of Experimental Social Psychology,* **19**, 577–590.

Hooykaas, R. (1972). *Religion and the rise of modern science.* Grand Rapids, MI: Eerdmans.

Horgan, T. G., **Mast, M. S.**, **Hall, J. A.**, and **Carter, J. D.** (2004). Gender differences in memory for the appearance of others. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **30**, 185–196.

Hormuth, S. E. (1986). Lack of effort as a result of self-focused attention: An attributional ambiguity analysis. *European Journal of Social Psychology,* **16**, 181–192.

Hornstein, H. (1976). *Cruelty and kindness.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Horowitz, S. V., and **Boardman, S. K.** (1994). Managing conflict: Policy and research implications. *Journal of Social Issues,* **50**, 197–211.

Horwitz, A. V., **White, H. R.**, **Howell-White, S.** (1997). Becoming married and mental health: A longitudinal study of a cohort of young adults. *Journal of Marriage and the Family,* **58**, 895–907.

Höss, R. (1959). *Commandant at Auschwitz: Autobiography.* London: Weidenfeld and Nicolson.

House, R. J., and **Singh, J. V.** (1987). Organizational behavior: Some new directions for I/O psychology. *Annual Review of Psychology,* **38**, 669–718.

Houston, V., and **Bull, R.** (1994). Do people avoid sitting next to someone who is facially disfigured? *European Journal of Social Psychology,* **24**, 279–284.

Hovland, C. I., **Lumsdaine, A. A.**, and **Sheffield, F. D.** (1949). *Experiments on mass communication. Studies in social psychology in World War II* (Vol. III). Princeton, NJ: Princeton University Press.

Hovland, C. I., and **Sears, R.** (1940). Minor studies of aggression: Correlation of lynchings with economic indices. *Journal of Psychology,* **9**, 301–310.

Howard, D. J. (1997). Familiar phrases as peripheral persuasion cues. *Journal of Experimental Social Psychology,* **33**, 231–243.

Hoyle, R. H. (1993). Interpersonal attraction in the absence of explicit attitudinal information. *Social Cognition,* **11**, 309–320.

Huberman, B., and **Lukose, R.** (1997). Social dilemmas and internet congestion. *Science,* **277**, 535–537.

Huddy, L., and **Virtanen, S.** (1995). Subgroup differentiation and subgroup bias among Latinos as a function of familiarity and positive distinctiveness. *Journal of Personality and Social Psychology,* **68**, 97–108.

Huesmann, L. R. (2003). Gender differences in the continuity of aggression from childhood to adulthood: Evidence from some recent longitudinal studies. In S. Fein, A. Goethals, and M. Sandstrom (Eds.). *Gender and aggression: The 2001 G. Stanley Hall symposium.* Mahwah, NJ: Erlbaum, in press.

Huesmann, L. R., **Lagerspetz, K.**, and **Eron, L. D.** (1984). Intervening variables in the TV violence-aggression relation: Evidence from two countries. *Developmental Psychology,* **20**, 746–775.

Huesmann, L. R., **Moise-Titus, J.**, **Podolski, C. L.**, and **Eron, L. D.** (2003). Longitudinal relations between children's exposure to TV violence and their aggressive and violent behavior in young adulthood: 1977–1992. *Developmental Psychology,* **39**, 201–222.

Hugenberg, K. and **Bodenhausen, G. V.** (2003). Facing prejudice: Implicit prejudice and the perception of facial threat. *Psychological Science,* **14**, 640–643.

Hui, C. H., **Triandis, H. C.**, and **Yee, C.** (1991). Cultural differences in reward allocation: Is collectivism the explanation? *British Journal of Social Psychology,* **30**, 145–157.

Hull, J. G., and **Bond, C. F., Jr.** (1986). Social and behavioral consequences of alcohol consumption and expectancy: A meta-analysis. *Psychological Bulletin,* **99**, 347–360.

Hull, J. G., Levenson, R. W., Young, R. D., and **Sher, K. J.** (1983). Self-awareness-reducing effects of alcohol consumption. *Journal of Personality and Social Psychology,* **44**, 461–473.

Hull, J. G., and **Young, R. D.** (1983). The self-awareness-reducing effects of alcohol consumption: Evidence and implications. In J. Suls and A. G. Greenwald (Eds.), *Psychological perspectives on the self,* Vol. 2. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Humphrey, R. (1985). How work roles influence perception: Structural-cognitive processes and organizational behavior. *American Sociological Review,* **50**, 242–252.

Hunt, A. R. (2000, June 22). Major progress, inequities cross 3 generations. *Wall Street Journal,* p. A9, A14.

Hunt, M. (1990). *The compassionate beast: What science is discovering about the humane side of human kind.* New York: William Morrow.

Hunt, M. (1993). *The story of psychology.* New York: Doubleday.

Hunt, P. J., and **Hillery, J. M.** (1973). Social facilitation in a location setting: An examination of the effects over learning trials. *Journal of Experimental Social Psychology,* **9**, 563–571.

Hunter, J. A., Stringer, M., and **Watson, R. P.** (1991). Intergroup violence and intergroup attributions. *British Journal of Social Psychology,* **30**, 261–266.

Hunter, J. D. (2002, June 21–22). „To change the world". Paper presented to the Board of Directors of The Trinity Forum, Denver, Colorado.

Huo, Y. J., Smith, H. J., Tyler, T. R., and **Lind, E. A.** (1996). Superordinate identification, subgroup identification, and justice concerns: Is separatism the problem; is assimilation the answer? *Psychological Science,* **7**, 40–45.

Hurt, S. W., Schnurr, P. P., Severino, S. K., Freeman, E. W., Gise, L. H., Rivera-Tovar, A., and **Steege, J. F.** (1992). Late luteal phase dysphoric disorder in 670 women evaluated for premenstrual complaints. *American Journal of Psychiatry,* **149**, 525–530.

Hurtado, S., Dey, E. L., and **Trevino, J. G.** (1994). Exclusion or self-segregation? Interaction across racial/ethnic groups on college campuses. Paper presented at the American Educational Research Association annual meeting.

Huston, A. C., Donnerstein, E., Fairchild, H., Feshbach, N. D., Katz, P. A., and **Murray, J. P.** (1992). *Big world, small screen: The role of television in American society.* Lincoln: University of Nebraska Press.

Huston, T. L. (1973). Ambiguity of acceptance, social desirability, and dating choice. *Journal of Experimental Social Psychology,* **9**, 32–42.

Huston, T. L., and **Chorost, A. F.** (1994). Behavioral buffers on the effect of negativity on marital satisfaction: A longitudinal study. *Personal Relationships,* **1**, 223–239.

Huston, T. L., Niehuis, S., and **Smith, S. E.** (2001). The early marital roots of conjugal distress and divorce. *Current Directions in Psychological Science,* **10**, 116–119.

Hutnik, N. (1985). Aspects of identity in a multi-ethnic society. *New Community,* **12**, 298–309.

Hutton, D. G., and **Baumeister, R. F.** (1992). Self-awareness and attitude change: Seeing oneself on the central route to persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **18**, 68–75.

Hyman, H. H., and **Sheatsley, P. B.** (1956 and 1964). Attitudes toward desegregation. *Scientific American,* **195**(6), 35–39, and **211**(1), 16–23.

Hyman, I. E., Jr., Husband, T. H., and **Billings, F. J.** (1995). False memories of childhood experiences. *Applied Cognitive Psychology,* **9**, 181–197.

Hyman, I. E., Jr., and **Pentland, J.** (1996). The role of mental imagery in the creation of false childhood memories. *Journal of Memory and Language,* **35**, 101–117.

Hyman, R. (1981). Cold reading: How to convince strangers that you know all about them. In K. Frazier (Ed.), *Paranormal borderlands of science.* Buffalo, NY: Prometheus Books.

Ickes, B. (1980). On disconfirming our perceptions of others. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Ickes, W. (1993). Traditional gender roles: Do they make, and then break, our relationships? *Journal of Social Issues,* **49**, 7185.

Ickes, W. (2003). Everyday mind reading: Understanding what others think and feel. Buffalo, NY: Prometheus Books.

Ickes, W., Layden, M. A., and **Barnes, R. D.** (1978). Objective self-awareness and individuation: An empirical link. *Journal of Personality,* **46**, 146–161.

Ickes, W., Patterson, M. L., Rajecki, D. W., and **Tanford, S.** (1982). Behavioral and cognitive consequences of reciprocal versus compensatory responses to preinteraction expectancies. *Social Cognition,* **1**, 160–190.

Ickes, W., Snyder, M., and **Garcia, S.** (1997). Personality influences on the choice of situations. In R. Hogan, J. Johnson, and S. Briggs (Eds.), *Handbook of Personality Psychology.* San Diego, CA: Academic Press.

Idson, L. C., and **Mischel, W.** (2001). The personality of familiar and significant people: The lay perceiver as a social-cognitive theorist. *Journal of Personality and Social Psychology,* **80**, 585–596.

ILO (1997, December 11). Women's progress in workforce improving worldwide, but occupation segregation still rife. International Labor Association press release (www.ilo.org/public/english/bureau/inf/pr/1997/35.htm)

Imai, Y. (1994). Effects of influencing attempts on the perceptions of powerholders and the powerless. *Journal of Social Behavior and Personality,* **9**, 455–468.

Independent Sector (2002). *Faith and philanthropy: The connection between charitable behavior and giving to religion.* Washington, DC: Independent Sector.

Ingham, A. G., Levinger, G., Graves, J., and **Peckham, V.** (1974). The Ringelmann effect: Studies of group size and group performance. *Journal of Experimental Social Psychology,* **10**, 371–384.

Inglehart, M. R., Markus, H., and **Brown, D. R.** (1989). The effects of possible selves on academic achievement – a panel study. In J. P. Forgas and J. M. Innes (Eds.), *Recent advances in social psychology: An international perspective.* North-Holland: Elsevier Science Publishers.

Inglehart, R. (1990). *Culture shift in advanced industrial society.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Inglehart, R. (1997). *Modernization and postmodernization.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Insko, C. A., Nacoste, R. W., and **Moe, J. L.** (1983). Belief congruence and racial discrimination: Review of the evidence and critical evaluation. *European Journal of Social Psychology,* **13**, 153–174.

IPU (2002, April 10). Women in national parliaments. Inter-Parliamentary Union (www.ipu.org/wmn-e/world.htm).

Isen, A. M., Clark, M., and **Schwartz, M. F.** (1976). Duration of the effect of good mood on helping: Footprints on the sands of time. *Journal of Personality and Social Psychology,* **34**, 385–393.

Isen, A. M., Horn, N., and **Rosenhan, D. L.** (1973). Effects of success and failure on children's generosity. *Journal of Personality and Social Psychology,* **27**, 239–247.

Isen, A. M., and **Means, B.** (1983). The influence of positive affect on decision-making strategy. *Social Cognition,* **2**, 28–31.

Isen, A. M., Shalker, T. E., Clark, M., and **Karp, L.** (1978). Affect, accessibility of material in memory, and behavior: A cognitive loop. *Journal of Personality and Social Psychology,* **36**, 1–12.

Isozaki, M. (1984). The effect of discussion on polarization of judgments. *Japanese Psychological Research,* **26**, 187–193.

ISR Newsletter (1975). Institute for Social Research, University of Michigan, **3**(4), 4–7.

Ito, T. A., Miller, N., and **Pollock, V. E.** (1996). Alcohol and aggression: A meta-analysis on the moderating effects of inhibitory cues, triggering events, and self-focused attention. *Psychological Bulletin,* **120**, 60–82.

Ito, T. A., and **Urland, G. R.** (2003). Race and gender on the brain: Electrocortical measures of attention to the race and gender of multiply categorizable individuals. *Journal of Personality and Social Psychology,* **85**, 616–626.

Iyengar, S. S., and **Lepper, M. R.** (2000). When choice is demotivating: Can one desire too much of a good thing? *Journal of Personality and Social Psychology,* **79**, 995–1006.

Iyer, P. (1993, Fall). The global village finally arrives. *Time,* p. 86–87.

Jackman, M. R., and **Senter, M. S.** (1981). Beliefs about race, gender, and social class different, therefore unequal: Beliefs about trait differences between groups of unequal status. In D. J. Treiman and R. V. Robinson (Eds.), *Research in stratification and mobility* (Vol. 2). Greenwich, CT: JAI Press.

Jacks, J. Z., and **Cameron, K. A.** (2003). Strategies for resisting persuasion. *Basic and Applied Social Psychology,* **25**, 145–161.

Jackson, J. M., and **Latané, B.** (1981). All alone in front of all those people: Stage fright as a function of number and type of co-performers and audience. *Journal of Personality and Social Psychology,* **40**, 73–85.

Jackson, J. W., Kirby, D., Barnes, L., and **Shepard, L.** (1993). Institutional racism and pluralistic ignorance: A cross-national comparison. In M. Wievorka (Ed.), *Racisme et modernite.* Paris: Editions la Decourverte.

Jackson, L. A. (1989). Relative deprivation and the gender wage gap. *Journal of Social Issues,* **45**(4), 117–133.

Jackson, L. A., Hunter, J. E., and **Hodge, C. N.** (1995). Physical attractiveness and intellectual competence: A meta-analytic review. *Social Psychology Quarterly,* **58**, 108–123.

Jacobs, R. C., and **Campbell, D. T.** (1961). The perpetuation of an arbitrary tradition through several generations of a laboratory microculture. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **62**, 649–658.

Jacoby, S. (1986, December). When opposites attract. *Reader's Digest,* p. 95–98.

Jaffe, Y., Shapir, N., and **Yinon, Y.** (1981). Aggression and its escalation. *Journal of Cross-Cultural Psychology,* **12**, 21–36.

Jaffe, Y., and **Yinon, Y.** (1983). Collective aggression: The group-individual paradigm in the study of collective antisocial behavior. In H. H. Blumberg, A. P. Hare, V. Kent, and M. Davies (Eds.), *Small groups and social interaction,* Vol. 1. Cambridge: Wiley.

Jain, U. (1990). Social perspectives on causal attribution. In G. Misra (Ed.), *Applied social psychology in India.* New Delhi: Sage.

James, W. (1890, reprinted 1950). *The principles of psychology,* vol. 2. New York: Dover Publications.

James, W. (1899). Talks to teachers on psychology: And to students on some of life's ideals. New York: Holt, 1922, p. 33. Cited by W. J. McKeachie, Psychology in America's bicentennial year. *American Psychologist,* **31**, 819–833.

James, W. (1902, reprinted 1958). *The varieties of religious experience.* New York: Mentor Books.

Jamieson, D. W., Lydon, J. E., Stewart, G., and **Zanna, M. P.** (1987). Pygmalion revisited: New evidence for student expectancy effects in the classroom. *Journal of Educational Psychology,* **79**, 461–466.

Janes, L. M., and **Olson, J. M.** (2000). Jeer pressure: The behavioral effects of observing ridicule of others. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **26**, 474–485.

Janis, I. L. (1971, November). Groupthink. *Psychology Today,* p. 43–46.

Janis, I. L. (1982). Counteracting the adverse effects of concurrence-seeking in policy-planning groups: Theory and research perspectives. In H. Brandstatter, J. H. Davis, and G. Stocker-Kreichgauer (Eds.), *Group decision making.* New York: Academic Press.

Janis, I. L. (1989). Crucial decisions: Leadership in policymaking and crisis management. New York: Free Press.

Janis, I. L., Kaye, D., and **Kirschner, P.** (1965). Facilitating effects of eating while reading on responsiveness to persuasive communications. *Journal of Personality and Social Psychology,* **1**, 181–186.

Janis, I. L., and **Mann, L.** (1977). *Decision-making: A psychological analysis of conflict, choice and commitment.* New York: Free Press.

Jankowiak, W. R., and **Fischer, E. F.** (1992). A cross-cultural perspective on romantic love. *Ethnology,* **31**, 149–155.

Jason, L. A., Rose, T., Ferrari, J. R., and **Barone, R.** (1984). Personal versus impersonal methods for recruiting blood donations. *Journal of Social Psychology,* **123**, 139–140.

Jeffery, R. (1964). The psychologist as an expert witness on the issue of insanity. *American Psychologist,* **19**, 838–843.

Jeffery, R. W., Drewnowski, A., Epstein, L. H., Stunkard, A. J., Wilson, G. T., Wing, R. R., and **Hill, D. R.** (2000). Long-term maintenance of weight loss: Current status. *Health Psychology,* **19**, No. 1 (Supplement), 5–16.

Jelalian, E., and **Miller, A. G.** (1984). The perseverance of beliefs: Conceptual perspectives and research developments. *Journal of Social and Clinical Psychology,* **2**, 25–56.

Jellison, J. M., and **Green, J.** (1981). A self-presentation approach to the fundamental attribution error: The norm of internality. *Journal of Personality and Social Psychology,* **40**, 643–649.

Jemmott, J. B., III, and **Gonzalez, E.** (1989). Social status, the status distribution, and performance in small groups. *Journal of Applied Social Psychology,* **19**, 584–598.

Jemmott, J. B., III, and **Locke, S. E.** (1984). Psychosocial factors, immunologic mediation, and human susceptibility to infectious diseases: How much do we know? *Psychological Bulletin,* **95**, 78–108.

Jennings, D. L., Amabile, T. M., and **Ross, L.** (1982). Informal covariation assessment: Data-based vs theory-based judgments. In D. Kahneman, P. Slovic, and A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases.* New York: Cambridge University Press.

Jervis, R. (1985). Perceiving and coping with threat: Psychological perspectives. In R. Jervis, R. N. Lebow, and J. Stein (Eds.), *Psychology and deterrence.* Baltimore: Johns Hopkins University Press.

John, O. P., and **Srivastava, S.** (1999). The Big Five trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives. In L. A. Pervin and O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research.* New York: Guilford.

Johnson, B. T., and **Eagly, A. H.** (1989). Effects of involvement on persuasion: A meta-analysis. *Psychological Bulletin,* **106**, 290–314.

Johnson, B. T., and **Eagly, A. H.** (1990). Involvement and persuasion: Types, traditions, and the evidence. *Psychological Bulletin,* **107**, 375–384.

Johnson, C. B., Stockdale, M. S., and **Saal, F. E.** (1991). Persistence of men's misperceptions of friendly cues across a variety of interpersonal encounters. *Psychology of Women Quarterly,* **15**, 463–475.

Johnson, D. (2000, February 1). Illinois, citing faulty verdicts, bars executions. *New York Times* (www.nytimes.com).

Johnson, D. J., and **Rusbult, C. E.** (1989). Resisting temptation: Devaluation of alternative partners as a means of maintaining commitment in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, **57**, 967–980.

Johnson, D. W., and **Johnson, R. T.** (1987). *Learning together and alone: Cooperative, competitive, and individualistic learning*, 2nd ed. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Johnson, D. W., and **Johnson, R. T.** (1994). Constructive conflict in the schools. *Journal of Social Issues*, **50**, 117–137.

Johnson, D. W., and **Johnson, R. T.** (1995). Teaching students to be peacemakers: Results of five years of research. *Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology*, **1**, 417–438.

Johnson, D. W., and **Johnson, R. T.** (2000). The three Cs of reducing prejudice and discrimination. In S. Oskamp (Ed.), *Reducing prejudice and discrimination*. Mahwah, NJ: Erlbaum, 2000.

Johnson, D. W., and **Johnson, R. T.** (2003). Field testing integrative negotiations. *Peace and Conflict*, **9**, 39–68.

Johnson, D. W., **Maruyama, G.**, **Johnson, R.**, **Nelson, D.**, and **Skon, L.** (1981). Effects of cooperative, competitive, and individualistic goal structures on achievement: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, **89**, 47–62.

Johnson, E. J., and **Tversky, A.** (1983). Affect, generalization, and the perception of risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, **45**, 20–31.

Johnson, J. D., **Jackson, L. A.**, and **Gatto, L.** (1995). Violent Attitudes and Deferred Academic Aspirations: Deleterious Effects of Exposure to Rap Music. *Basic and Applied Social Psychology*, **16**, 27–41.

Johnson, J. D., **Trawalter, S.**, and **Dovidio, J. F.** (2000). Converging interracial consequences of exposure to violent rap music on stereotypical attributions of Blacks. *Journal of Experimental Social Psychology*, **36**, 233–251.

Johnson, J. G., **Cohen, P.**, **Smailes, E. M.**, **Kasen, S.**, and **Brook, J. S.** (2002). Television viewing and aggressive behavior during adolescence and adulthood. *Science*, **295**, 2468–2471.

Johnson, J. T., **Jemmott, J. B., III**, and **Pettigrew, T. F.** (1984). Causal attribution and dispositional inference: Evidence of inconsistent judgments. *Journal of Experimental Social Psychology*, **20**, 567–585.

Johnson, M. H., and **Magaro, P. A.** (1987). Effects of mood and severity on memory processes in depression and mania. *Psychological Bulletin*, **101**, 28–40.

Johnson, P. (1988, November 25–27). Hearst seeks pardon. *USA Today*, p. 3A.

Johnson, R. D., and **Downing, L. L.** (1979). Deindividuation and valence of cues: Effects of prosocial and antisocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, **37**, 1532–1538.

Johnson, R. W., **Kelly, R. J.**, and **LeBlanc, B. A.** (1995). Motivational basis of dissonance: Aversive consequences or inconsistency. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **21**, 850–855.

Johnston, L., **O'Malley, P. M.**, and **Bachman, J. G.** (1996). *National survey results on drug use from the Monitoring the Future study, 1975–1995.* Rockville, MD: National Institute on Drug Abuse, U. S. Dept. of Health and Human Services, Public Health Service, National Institutes of Health, Washington, DC.

Johnston, V. (2000). Female facial beauty: The fertility hypothesis. *Pragmatics* and *Cognition*, **8**, 107–122.

Joiner, T. E., Jr. (1994). Contagious depression: Existence, specificity to depressed symptoms, and the role of reassurance seeking. *Journal of Personality and Social Psychology*, **67**, 287–296.

Joiner, T. E., Jr. (1999). The clustering and contagion of suicide. *Current Directions in Psychological Science*, **8**, 89–92.

Joinson, A. N. (2001). Self-disclosure in computer-mediated communication: The role of self-awareness and visual anonymity. *European Journal of Social Psychology*, **31**, 177–192.

Jonas, K. (1992). Modelling and suicide: A test of the Werther effect. *British Journal of Social Psychology*, **31**, 295–306.

Jones, C. S., and **Kaplan, M. F.** (2003). The effects of racially stereotypical crimes on juror decision-making and information-processing strategies. *Basic and Applied Social Psychology*, **25**, 1–13.

Jones, E. E. (1964). *Ingratiation*. New York: Appleton-Century-Crofts.

Jones, E. E. (1976). How do people perceive the causes of behavior? *American Scientist*, **64**, 300–305.

Jones, E. E., and **Davis, K. E.** (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2). New York: Academic Press.

Jones, E. E., and **Harris, V. A.** (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, **3**, 2–24.

Jones, E. E., and **Nisbett, R. E.** (1971). *The actor and the observer: Divergent perceptions of the cases of behavior.* Morristown, NJ: General Learning Press.

Jones, E. E., **Rhodewalt, F.**, **Berglas, S.**, and **Skelton, J. A.** (1981). Effects of strategic self-presentation on subsequent self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, **41**, 407–421.

Jones, E. E., **Rock, L.**, **Shaver, K. G.**, **Goethals, G. R.**, and **Ward, L. M.** (1968). Pattern of performance and ability attribution: An unexpected primacy effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, **10**, 317–340.

Jones, E. E., and **Sigall, H.** (1971). The bogus pipeline: A new paradigm for measuring affect and attitude. *Psychological Bulletin*, **76**, 349–364.

Jones, J. M. (2004). TRIOS: A model for coping with the universal context of racism? In G. Philogene (Ed.), *Racial identity in context: The legacy of Kenneth B. Clark.* Washington, DC: American Psychological Association.

Jones, J. M. (1988). Piercing the veil: Bi-cultural strategies for coping with prejudice and racism. Invited address at the national conference, „Opening Doors: An Appraisal of Race Relations in America", University of Alabama, June 11.

Jones, J. M. (2003). TRIOS: A psychological theory of the African legacy in American culture. *Journal of Social Issues*, **59**, 217–242.

Jones, J. M. (2003, March 12). Plurality of Americans believe death penalty not imposed often enough: Basic support for death penalty at 70%. The Gallup Organization (www.gallup.com).

Jones, J. M. (2003, March 28). Blacks showing decided opposition to war. *Gallup Poll News Service* (www.gallup.com).

Jones, J. M. (2003, May 19). Support for the death penalty remains high at 74%. Gallup News Service (www.gallup.com).

Jones, J. M., and **Moore, D. W.** (2003, June 17). Generational differences in support for a woman president. The Gallup Organization (www.gallup.com).

Jones, J. T., and **Cunningham, J. D.** (1996). Attachment styles and other predictors of relationship satisfaction in dating couples. *Personal Relationships*, **3**, 387–399.

Jones, J. T., **Pelham, B. W.**, and **Mirenberg, M. C.** (2002). Name letter preferences are not merely mere exposure: Implicit egotism as self-regulation. *Journal of Experimental Social Psychology*, **38**, 170–177.

Jones, R. A., and **Brehm, J. W.** (1970). Persuasiveness of one- and two-sided communications as a function of awareness there are two sides. *Journal of Experimental Social Psychology*, **6**, 47–56.

Jones, T. F. and **7 others** (2000). Mass psychogenic illness attributed to toxic exposure at a high school. *New England Journal of Medicine,* **342**, 96–100.

Jones, W. H., Carpenter, B. N., and **Quintana, D.** (1985). Personality and interpersonal predictors of loneliness in two cultures. *Journal of Personality and Social Psychology,* **48**, 1503–1511.

Jones, W. H., Hobbs, S. A., and **Hockenbury, D.** (1982). Loneliness and social skill deficits. *Journal of Personality and Social Psychology,* **42**, 682–689.

Jones, W. H., Sansone, C., and **Helm, B.** (1983). Loneliness and interpersonal judgments. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **9**, 437–441.

Jordan, C. H., Spencer, S. J., Zanna, M. P., Hoshino-Browne, E., and **Correll, J.** (2003). Secure and defensive high self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology,* **85**, 969–978.

Josephson, W. L. (1987). Television violence and children's aggression: Testing the priming, social script, and disinhibition predictions. *Journal of Personality and Social Psychology,* **53**, 882–890.

Jourard, S. M. (1964), *The transparent self.* Princeton, NJ: Van Nostrand.

Jourden, F. J., and **Heath, C.** (1996). The evaluation gap in performance perceptions: Illusory perceptions of groups and individuals. *Journal of Applied Psychology,* **81**, 369–379.

Judd, C. M., Blair, I. V., and **Chapleau, K. M.** (2004). Automatic stereotypes vs. automatic prejudice: Sorting out the possibilities in the Payne (2001) weapon paradigm. *Journal of Experimental Social Psychology,* **40**, 75–81.

Judd, C. M., Park, B., Ryan, C. S., Brauer, M., and **Kraus, S.** (1995). Stereotypes and ethnocentrism: Diverging interethnic perceptions of African American and White American youth. *Journal of Personality and Social Psychology,* **69**, 460–481.

Jussim, L. (1986). Self-fulfilling prophecies: A theoretical and integrative review. *Psychological Review,* **93**, 429–445.

Jussim, L. (1993). Accuracy in interpersonal expectations: A reflection-construction analysis of current and classic research. *Journal of Personality,* **61**, 637–668.

Jussim, L., Eccles, J., and **Madon, S.** (1996). Social perception, social stereotypes, and teacher expectations: Accuracy and the quest for the powerful self-fulfilling prophecy. *Advances in Experimental Social Psychology.*

Jussim, L., McCauley, C. R., and **Lee, Y. T.** (1995). Introduction: Why study stereotype accuracy and inaccuracy? In Y. T. Lee, L. Jussim, and C. R. McCauley (Eds.), *Stereotypes accuracy: Toward appreciating group differences.* Washington, DC: American Psychological Association.

Kagan, J. (1989). Temperamental contributions to social behavior. *American Psychologist,* **44**, 668–674.

Kagehiro, D. K. (1990). Defining the standard of proof in jury instructions. *Psychological Science,* **1**, 194–200.

Kahan, T. L., and **Johnson, M. K.** (1992). Self effects in memory for person information. *Social Cognition,* **10**, 30–50.

Kahle, L. R., and **Berman, J.** (1979). Attitudes cause behaviors: A cross-lagged panel analysis. *Journal of Personality and Social Psychology,* **37**, 315–321.

Kahn, A. S., and **Gaeddert, W. P.** (1985). From theories of equity to theories of justice. In V. W. O'Leary, R. K. Unger, and B. S. Wallston (Eds.), *Women, gender, and social psychology.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Kahn, A. S., Mathie, V. A., and **Torgler, C.** (1994). Rape scripts and rape acknowledgment. *Psychology of Women Quarterly,* **18**, 53–66.

Kahn, M. W. (1951). The effect of severe defeat at various age levels on the aggressive behavior of mice. *Journal of Genetic Psychology,* **79**, 117–130.

Kahneman, D., and **Miller, D. T.** (1986). Norm theory: Comparing reality to its alternatives. *Psychological Review,* **93**, 75–88.

Kahneman, D., and **Snell, J.** (1992). Predicting a changing taste: Do people know what they will like? *Journal of Behavioral Decision Making,* **5**, 187–200.

Kahneman, D., and **Tversky, A.** (1979). Intuitive prediction: Biases and corrective procedures. *Management Science,* **12**, 313–327.

Kahneman, D., and **Tversky, A.** (1995). Conflict resolution: A cognitive perspective. In K. Arrow, R. Mnookin, L. Ross, A. Tversky, and R. Wilson (Eds.), *Barriers to the negotiated resolution of conflict.* New York: Norton.

Kalick, S. M. (1977). *Plastic surgery, physical appearance, and person perception.* Unpublished doctoral dissertation, Harvard University. Cited by E. Berscheid in, An overview of the psychological effects of physical attractiveness and some comments upon the psychological effects of knowledge of the effects of physical attractiveness. In W. Lucker, K. Ribbens, and J. A. McNamera (Eds.), *Logical aspects of facial form* (craniofacial growth series). Ann Arbor: University of Michigan Press, 1981.

Kalin, R., and **Berry, J. W.** (1995). Ethnic and civic self-identity in Canada: Analyses of 1974 and 1991 national surveys. *Canadian Ethnic Studies,* **27**, 1–15.

Kalven, H., Jr., and **Zeisel, H.** (1966). *The American jury.* Chicago: University of Chicago Press.

Kameda, T., and **Sugimori, S.** (1993). Psychological entrapment in group decision making: An assigned decision rule and a groupthink phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology,* **65**, 282–292.

Kammann, R. (1983). Objective circumstances, life satisfactions, and sense of well-being: Consistencies across time and place. *New Zealand Journal of Psychology,* **12**, 14–22.

Kammer, D. (1982). Differences in trait ascriptions to self and friend: Unconfounding intensity from variability. *Psychological Reports,* **51**, 99–102.

Kanagawa, C., Cross, S. E., and **Markus, H. R.** (2001). „Who am I?" The cultural psychology of the conceptual self. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **27**, 90–103.

Kandel, D. B. (1978). Similarity in real-life adolescent friendship pairs. *Journal of Personality and Social Psychology,* **36**, 306–312.

Kanekar, S., and **Nazareth, A.** (1988). Attributed rape victim's fault as a function of her attractiveness, physical hurt, and emotional disturbance. *Social Behaviour,* **3**, 37–40.

Kaplan, J. (1995, March 4–10). Why kids need heroes. *TV Guide,* p. 25–30.

Kaplan, M. F. (1989). Task, situational, and personal determinants of influence processes in group decision making. In E. J. Lawler (Ed.), *Advances in group processes* (vol. 6). Greenwich, CT: JAI Press.

Kaplan, M. F., and **Schersching, C.** (1980). Reducing juror bias: An experimental approach. In P. D. Lipsitt and B. D. Sales (Eds.), *Neiv directions in pisycholegal research.* New York: Van Nostrand Reinhold, p. 149–170.

Kaplan, M. F., Wanshula, L. T., and **Zanna, M. P.** (1993). Time pressure and information integration in social judgment: The effect of need for structure. In O. Svenson and J. Maule (Eds.), *Time pressure and stress in human judgment and decision making.* Cambridge: Cambridge University Press.

Kaprio, J., Koskenvuo, M., and **Rita, H.** (1987). Mortality after bereavement: A propspective study of 95, 647 widowed persons. *American Journal of Public Health,* **11**, 283–287.

Karau, S. J., and **Williams, K. D.** (1993). Social loafing: A meta-analytic review and theoretical integration. *Journal of Personality and Social Psychology,* **65**, 681–706.

Karau, S. J., and **Williams, K. D.** (1997). The effects of group cohesiveness on social loafing and compensation. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practiced,* 156–168.

Karavellas, D. (2000). Sustainable consumption and fisheries. In B. Heap and J. Kent (Eds.), *Towards sustainable consumption: A European perspective.* London: The Royal Society.

Karney, B. R., and **Bradbury, T. N.** (1995). The longitudinal course of marital quality and stability: A review of theory, method, and research. *Psychological Bulletin,* **118**, 3–34.

Karney, B. R., and **Bradbury, T. N.** (1997). Neuroticism, marital interaction, and the trajectory of marital satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology,* **72**, 1075–1092.

Kashima, E. S., and **Kashima, Y.** (1998). Culture and language: the case of cultural dimensions and personal pronoun use. *Journal of Cross-Cultural Psychology,* **29**, 461–486.

Kashima, Y., and **Kashima, E. S.** (2003). Individualism, GNP, climate, and pronoun drop: Is individualism determined by affluence and climate, or does language use play a role? *Journal of Cross-Cultural Psychology,* **34**, 125–134.

Kasser, T. (2000). Two versions of the american dream: Which goals and values make for a high quality of life? In E. Diener and D. Rahtz (Eds.), *Advances in quality of life: Theory and research.* Dordrecth, Netherlands: Kluwer.

Kasser, T. (2002). *The high price of materialism.* Cambridge, MA: MIT Press.

Kasser, T., and **Ryan, R.** (1996). Further examining the American dream: Differential correlates of intrinsic and extrinsic goals. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **22**, 280–287.

Kasser, T., and **Ryan, R. M.** (1993). A dark side of the American dream: Correlates of financial success as a central life aspiration. *Journal of Personality and Social Psychology,* **65**, 410–422.

Kassin, S. M., Goldstein, C. C., and **Savitsky, K.** (2003). Behavioral confirmation in the interrogation room: On the dangers of presuming guilt. *Law and Human Behavior,* **27**, 187–203.

Kassin, S. M., Tubb, V. A., Hosch, H. M., and **Memon, A.** (2001). On the „general acceptance" of eyewitness testimony research: A new survey of the experts. *American Psychologist,* **56**, 405, 416.

Kassin, S. M., and **Wrightsman, L. S.** (1979). On the requirements of proof: The timing of judicial instruction and mock juror verdicts. *Journal of Personality and Social Psychology,* **37**, 1877–1887.

Kato, P. S., and **Ruble, D. N.** (1992). Toward an understanding of women's experience of menstrual cycle symptoms. In V. Adesso, D. Reddy, and R. Fleming (Eds.), *Psychological perspectives on women's health.* Washington, DC: Hemisphere.

Katz, A. M., and **Hill, R.** (1958). Residential propinquity and marital selection: A review of theory, method, and fact. *Marriage and Family Living,* **20**, 237–335.

Katz, E. (1957). The two-step flow of communication: An up-to-date report on a hypothesis. *Public Opinion Quarterly,* **21**, 61–78.

Katz, I., Cohen, S., and **Glass, D.** (1975). Some determinants of cross-racial helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* **32**, 964–970.

Katz, J., Beach, S. R. H., and **Joiner, T. E., Jr.** (1999). Contagious depression in dating couples. *Journal of Social and Clinical Psychology,* **18**, 1–13.

Katzev, R., Edelsack, L., Steinmetz, G., and **Walker, T.** (1978). The effect of reprimanding transgressions on subsequent helping behavior: Two field experiments. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **4**, 126–129.

Katzev, R., and **Wang, T.** (1994). Can commitment change behavior? A case study of environmental actions. *Journal of Social Behavior and Personality,* **9**, 13–26.

Kaufman, J., and **Zigler, E.** (1987). Do abused children become abusive parents? *American Journal of Orthopsychiatry,* **57**, 186–192.

Kawachi, I., Kennedy, B. P., and **Wilkinson, R. G.** (1999). Crime: Social disorganization and relative deprivation. *Social Science and Medicine,* **48**, 719–731.

Kawachi, I., Kennedy, B. P., Wilkinson, R. G., and **Kawachi, K. W.** (Eds.) (1999). *Society and population health reader: Income inequality and health.* New York: New Press.

Kawakami, K., and **Dion, K. L.** (1993). The impact of salient self-identities on relative deprivation and action intentions. *European Journal of Social Psychology,* **23**, 525–540.

Kawakami, K., and **Dion, K. L.** (1995). Social identity and affect as determinants of collective action: Toward an integration of relative deprivation and social identity theories. *Theory and Psychology,* **5**, 551–577.

Kawakami, K., Dovidio, J. F., Moll, J., Hermsen, S., and **Russin, A.** (2000). Just say no (to stereotyping): Effects of training in the negation of stereotypic associations on stereotype activation. *journal of Personality and Social Psychology,* **78**, 871–888.

Keating, J. P., and **Brock, T. C.** (1974). Acceptance of persuasion and the inhibition of counterargumentation under various distraction tasks. *Journal of Experimental Social Psychology,* **10**, 301–309.

Kebbell, M. R., Milne, R., and **Wagstaff, G. F.** (1999). The cognitive interview: A survey of its forensic effectiveness. *Psychology, Crime, and Law,* **5**, 101–115.

Keelan, J. P. R., Dion, K. K., and **Dion, K. L.** (1998, January). Attachment style and relationship satisfaction: Test of a self-disclosure explanation. *Canadian Journal of Behavioural Science,* **30**, 24–35.

Keller, J., and **Dauenheimer, D.** (2003). Stereotype threat in the classroom: Dejection mediates the disrupting threat effect on women's math performance. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **29**, 371–381.

Kellerman, J., Lewis, J., and **Laird, J. D.** (1989). Looking and loving: The effects of mutual gaze on feelings of romantic love. *Journal of Research in Personality,* **23**, 145–161.

Kellermann, A. L. (1997). Comment: Gunsmoke-changing public attitudes toward smoking and firearms. *American Journal of Public Health,* **87**, 910–912.

Kellermann, A. L. and **9 others** (1993). Gun ownership as a risk factor for homicide in the home. *New England Journal of Medicine,* **329**, 1984–1991.

Kelley, H. H. (1973). The process of causal attribution. *American Psychologist,* **28**, 107–128.

Kelley, H. H. (1979). *Personal relationships: Their structures and processes.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Kelley, H. H., and **Stahelski, A. J.** (1970). The social interaction basis of cooperators' and competitors' beliefs about others. *Journal of Personality and Social Psychology,* **16**, 66–91.

Kelley, K., Dawson, L., and **Musialowski, D. M.** (1989). Three faces of sexual explicitness: The good, the bad, and the useful. In D. Zillmann and J. Bryant (Eds.), *Pornography: Research advances and policy considerations.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Kelman, H. C. (1997). Group processes in the resolution of international conflicts: Experiences from the Israeli-Palestinian case. *American Psychologist,* **52**, 212–220.

Kelman, H. C. (1998). Building a sustainable peace: The limits of pragmatism in the Israeli-Palestinian negotiations. Address to the American Psychological Association convention.

Keltner, D., and **Robinson, R. J.** (1996). Extremism, power, and the imagined basis of social conflict. *Current Directions in Psychological Science,* **5**, 101–105.

Kendler, K. S., Neale, M., Kessler, R., Heath, A., and **Eaves, L.** (1993). A twin study of recent life events and difficulties. *Archives of General Psychiatry,* **50**, 789–796.

Kennedy, D. (2002). POTUS and the fish. *Science,* **297**, 477.

Kennedy, J. F. (1956). *Profiles in courage.* New York: Harper.

Kenny, D. A. (1994). *Interpersonal perception: A social relations analysis.* Storrs, CT: Guilford Press.

Kenny, D. A., and **Acitelli, L. K.** (2001). Accuracy and bias in the perception of the partner in a close relationship. *Journal of Personality and Social Psychology,* **80**, 439–448.

Kenny, D. A., and **Nasby, W.** (1980). Splitting the reciprocity correlation. *Journal of Personality and Social Psychology,* **38**, 249–256.

Kenrick, D. T. (1987). Gender, genes, and the social environment: A biosocial interactionist perspective. In P. Shaver and C. Hendrick (Eds.), *Sex and gender: Review of personality and social psychology,* vol. 7. Beverly Hills, CA: Sage.

Kenrick, D. T., Baumann, D. J., and **Cialdini, R. B.** (1979). A step in the socialization of altruism as hedonism: Effects of negative mood on children's generosity under public and private conditions. *Journal of Personality and Social Psychology,* **37**, 747–755.

Kenrick, D. T., and **Gutierres, S. E.** (1980). Contrast effects and judgments of physical attractiveness: When beauty becomes a social problem. *Journal of Personality and Social Psychology,* **38**, 131–140.

Kenrick, D. T., Gutierres, S. E., and **Goldberg, L. L.** (1989). Influence of popular erotica on judgments of strangers and mates. *Journal of Experimental Social Psychology,* **25**, 159–167.

Kenrick, D. T., and **Keefe, R. C.** (1992). Age preferences in mates reflect sex differences in reproductive strategies. *Behavioral and Brain Sciences,* **15**, 75–133.

Kenrick, D. T., and **MacFarlane, S. W.** (1986). Ambient temperature and horn-honking: A field study of the heat/aggression relationship. *Environment and Behavior,* **18**, 179–191.

Kenrick, D. T., and **Trost, M. R.** (1987). A biosocial theory of heterosexual relationships. In K. Kelly (Ed.), *Females, males, and sexuality.* Albany: State University of New York Press.

Kernis, M. H. (2003). High self-esteem: A differentiated perspective. In E. C. Chang and L. J. Sanna (Eds.), *Virtue, vice, and personality: The complexity of behavior.* Washington, DC: APA Books.

Kerr, N. (1999). Behind the scenes. In D. G. Myers, *Social psychology,* 6th edition. New York: McGraw-Hill.

Kerr, N. L. (1978). Beautiful and blameless: Effects of victim attractiveness and responsibility on mock jurors' verdicts. *Journal of Personality and Social Psychology,* **4**, 479–482. *(a)*

Kerr, N. L. (1978). Severity of prescribed penalty and mock jurors' verdicts. *Journal of Personality and Social Psychology,* **36**, 1431–1442. *(b)*

Kerr, N. L. (1981). Effects of prior juror experience on juror behavior. *Basic and Applied Social Psychology,* **2**, 175–193.

Kerr, N. L. (1981). Social transition schemes: Charting the group's road to agreement. *Journal of Personality and Social Psychology,* **41**, 684–702.

Kerr, N. L. (1983). Motivation losses in small groups: A social dilemma analysis. *Journal of Personality and Social Psychology,* **45**, 819–828.

Kerr, N. L. (1989). Illusions of efficacy: The effects of group size on perceived efficacy in social dilemmas. *Journal of Experimental Social Psychology,* **25**, 287–313.

Kerr, N. L. (1992). Norms in social dilemmas. In D. Schroeder (Ed.), *Social dilemmas: Psychological perspectives.* New York: Praeger.

Kerr, N. L., Atkin, R. S., Stasser, G., Meek, D., Holt, R. W., and **Davis, J. H.** (1976). Guilt beyond a reasonable doubt: Effects of concept definition and assigned decision rule on the judgments of mock jurors. *Journal of Personality and Social Psychology,* **34**, 282–294.

Kerr, N. L., and **Bruun, S. E.** (1981). Ringelmann revisted: Alternative explanations for the social loafing effect. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **7**, 224–231.

Kerr, N. L., and **Bruun, S. E.** (1983). Dispensibility of member effort and group motivation losses: Free-rider effects. *Journal of Personality and Social Psychology,* **44**, 78–94.

Kerr, N. L., Garst, J., Lewandowski, D. A., and **Harris, S. E.** (1997). That still, small voice: Commitment to cooperate as an internalized versus a social norm. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **23**, 1300–1311.

Kerr, N. L., Harmon, D. L., and **Graves, J. K.** (1982). Independence of multiple verdicts by jurors and juries. *Journal of Applied Social Psychology,* **12**, 12–29.

Kerr, N. L., and **Kaufman-Gilliland, C. M.** (1994). Communication, commitment, and cooperation in social dilemmas. *Journal of Personality and Social Psychology,* **66**, 513–529.

Kerr, N. L. and **Kaufman-Gilliland, C. M.** (1997). „...and besides, I probably couldn't have made a difference anyway": Justification of social dilemma defection via perceived self-inefficacy. *Journal of Experimental Social Psychology,* **33**, 211–230.

Kerr, N. L., and **MacCoun, R. J.** (1985). The effects of jury size and polling method on the process and product of jury deliberation. *Journal of Personality and Social Psychology,* **48**, 349–363.

Kerr, N. L., Nerenz, D., and **Herrick, D.** (1979). Role playing and the study of jury behavior. *Sociological Methods and Research,* **7**, 337–355.

Kessler, T., and **Mummendey, A.** (2001). Is there any scapegoat around? Determinants of intergroup conflicts at different categorization levels. *Journal of Personality and Social Psychology,* **81**, 1090–1102.

Kidd, J. B., and **Morgan, J. R.** (1969). A predictive information system for management. *Operational Research Quarterly,* 20, 149–170.

Kiecolt-Glaser, J. K., Malarkey, W. B., Chee, M., Newton, T., Cacioppo, J. T., Mao, H. Y., and **Glaser, R.** (1993). Negative behavior during marital conflict is associated with immunological down-regulation. *Psychosomatic Medicine,* **55**, 395–409.

Kiesler, C. A. (1971). *The psychology of commitment: Experiments linking behavior to belief.* New York: Academic Press.

Kihlstrom, J. F. (1994). The social construction of memory. Address to the American Psychological Society convention.

Kihlstrom, J. F., and **Cantor, N.** (1984). Mental representations of the self. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology,* vol. 17. New York: Academic Press.

Kim, H., and **Markus, H. R.** (1999). Deviance of uniqueness, harmony or conformity? A cultural analysis. *Journal of Personality and Social Psychology,* **77**, 785–800.

Kimmel, A. J. (1998). In defense of deception. *American Psychologist,* **53**, 803–805.

Kinder, D. R., and **Sears, D. O.** (1985). Public opinion and political action. In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology,* 3rd ed. New York: Random House.

King, L. A. (2001). The health benefits of writing about life goals. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **27**, 798–807.

Kingdon, J. W. (1967). Politicians' beliefs about voters. *The American Political Science Review,* **61**, 137–145.

Kinnier, R. T., and **Metha, A. T.** (1989). Regrets and priorities at three stages of life. *Counseling and Values,* **33**, 182–193.

Kinsley, M. (2003, April 21). The power of one. *Time,* p. 86.

Kitayama, S. (1996). The mutual constitution of culture and the self: Implications for emotion. Paper presented to the American Psychological Society convention.

Kitayama, S., and **Karasawa, M.** (1997). Implicit self-esteem in Japan: Name letters and birthday numbers. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **23**, 736–742.

Kitayama, S., and **Markus, H. R.** (1995). Culture and self: Implications for internationalizing psychology. In N. R. Godlberger and J. B. Veroff (Eds.), *The culture and psychology reader.* New York: New York University Press.

Kitayama, S., and **Markus, H. R.** (2000). The pursuit of happiness and the realization of sympathy: Cultural patterns of self, social relations, and well-being. In E. Diener and E. M. Suh (Eds.), *Subjective well-being across cultures.* Cambridge, MA: MIT Press.

Kitayama, S., Duffy, S., Kawamura, T., and **Larsen, J. T.** (2003). Perceiving an object and its context in different cultures: A cultural look at new look. *Psychological Science,* **14**, 201–206.

Kitayama, S., Snibbe, A. C., Markus, H. R., and **Suzuki, T.** (2004). Is there any „free" choice? Self and dissonance in two cultures. *Psychological Science,* in press.

Kite, M. E. (2001). Changing times, changing gender roles: Who do we want women and men to be? In R. K. Unger (Ed.), *Handbook of the psychology of women and gender.* New York: Wiley.

Klaas, E. T. (1978). Psychological effects of immoral actions: The experimental evidence. *Psychological Bulletin,* 85, 756–771.

Kleck, R. E., and **Strenta, A.** (1980). Perceptions of the impact of negatively valued physical characteristics on social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology,* **39**, 861–873.

Klein, I., and **Snyder, M.** (2003). Stereotypes and behavioral confirmation: From interpersonal to intergroup perspectives. *Advances in Experimental Social Psychology,* **35**, 153–235.

Klein, J. G. (1991). Negative effects in impression formation: A test in the political arena. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **17**, 412–418.

Klein, O., Snyder, M., and **Livingston, R. W.** (in press). Prejudice on the stage. *British Journal of Social Psychology.*

Klein, W. M., and **Kunda, Z.** (1992). Motivated person perception: Constructing justifications for desired beliefs. *Journal of Experimental Social Psychology,* **28**, 145–168.

Kleinke, C. L. (1977). Compliance to requests made by gazing and touching experimenters in field settings. *Journal of Experimental Social Psychology,* **13**, 218–223.

Kleinke, C. L., Peterson, T. R., and **Rutledge, R. R.** (1998). Effects of self-generated facial expressions on mood. *Journal of Personality and Social Psychology,* **74**, 272–279.

Klentz, B., Beaman, A. L., Mapelli, S. D., and **Ullrich, J. R.** (1987). Perceived physical attractiveness of supporters and nonsupporters of the women's movement: An attitude-similarity-mediated error (AS-ME). *Personality and Social Psychology Bulletin,* **13**, 513–523.

Klerman, G. L., and **Weissman, M. M.** (1989). Increasing rates of depression. *Journal of the American Medical Association,* **261**, 2229–2235.

Klohnen, E. C., and **Mendelsohn, G. A.** (1998). Partner selection for personality characteristics: A couple-centered approach. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **24**, 268–278.

Klopfer, P. H. (1958). Influence of social interaction on learning rates in birds. *Science,* **128**, 903.

Knight, G. P., Fabes, R. A., and **Higgins, D. A.** (1996). Concerns about drawing causal inferences from meta-analyses: An example in the study of gender differences in aggression. *Psychological Bulletin,* **119**, 410–421.

Knight, J. A., and **Vallacher, R. R.** (1981). Interpersonal engagement in social perception: The consequences of getting into the action. *Journal of Personality and Social Psychology,* **40**, 990–999.

Knight, P. A., and **Weiss, H. M.** (1980). Benefits of suffering: Communicator suffering, benefitting, and influence. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Knowles, E. S. (1983). Social physics and the effects of others: Tests of the effects of audience size and distance on social judgment and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* **45**, 1263–1279.

Knox, R. E., and **Inkster, J. A.** (1968). Postdecision dissonance at posttime. *Journal of Personality and Social Psychology,* **8**, 319–323.

Knudson, R. M., Sommers, A. A., and **Golding, S. L.** (1980). Interpersonal perception and mode of resolution in marital conflict. *Journal of Personality and Social Psychology,* **38**, 751–763.

Koehler, D. J. (1991). Explanation, imagination, and confidence in judgment. *Psychological Bulletin,* **110**, 499–519.

Koestner, R. F. (1993). False consensus effects for the 1992 Canadian referendum. Paper presented at the American Psychological Association.

Koestner, R., and **Wheeler, L.** (1988). Self-presentation in personal advertisements: The influence of implicit notions of attraction and role expectations. *Journal of Social and Personal Relationships,* **5**, 149–160.

Kohnken, G., Milne, R., Memon, A., and **Bull, R.** (1999). The cognitive interview: A meta-analysis. *Psychology, Crime, and Law,* **5**, 3–27.

Kolata, G., and **Peterson, I.** (2001, July 21). New way to insure eyewitnesses can ID the right bad guy. *New York Times* (www.nytimes.com).

Komorita, S. S., and **Barth, J. M.** (1985). Components of reward in social dilemmas. *Journal of Personality and Social Psychology,* **48**, 364–373.

Konrad, A. M., Ritchie, J. E., Jr., Lieb, P., and **Corrigall, E.** (2000). Sex differences and similarities in job attribute preferences: A meta-analysis. *Psychological Bulletin,* **126**, 593–641.

Koole, S. L., Dijksterhuis, A., and **van Knippenberg, A.** (2001). What's in a name? Implicit self-esteem and the automatic self. *Journal of Personality and Social Psychology,* **80**, 669–685.

Koomen, W., and **Bahler, M.** (1996). National stereotypes: Common representations and ingroup favouritism. *European Journal of Social Psychology,* **26**, 325–331.

Koomen, W., and **Dijker, A. J.** (1997). Ingroup and outgroup stereotypes and selective processing. *European Journal of Social Psychology,* **27**, 589–601.

Koop, C. E. (1987). Report of the Surgeon General's workshop on pornography and public health. *American Psychologist,* **42**, 944–945.

Koop, C. E. (1997, June 22). Quoted by J. Fisher and J. Schwartz, Trying to snuff out the tobacco culture. *Washington Post,* p. Al, A3.

Koppel, M., Argamon, S., and **Shimoni, A. R.** (2002). Automatically categorizing written texts by author gender. *Literary and Linguistic Computing,* **17**, 401–412.

Koriat, A., Lichtenstein, S., and **Fischhoff, B.** (1980). Reasons for confidence. *Journal of Experimental Social Psychology: Human Learning and Memory,* **6**, 107–118.

Korn, J. H., and **Nicks, S. D.** (1993). The rise and decline of deception in social psychology. Poster presented at the American Psychological Society convention.

Koss, M. P. (1990, August 29). Rape incidence: A review and assessment of the data. Testimony on behalf of the American Psychological Association before the U.S. Senate Judiciary Committee.

Koss, M. P. (1993). Rape: Scope, impact, interventions, and public policy responses. *American Psychologist,* **48**, 1062–1069.

Koss, M. P., Dinero, T. E., Seibel, C. A., and **Cox, S. L.** (1988). Stranger and acquaintance rape. *Psychology of Women,* **12**, 1–24.

Koss, M. P., Heise, L., and **Russo, N. F.** (1994). The global health burden of rape. *Psychology of Women Quarterly,* **18**, 509–537.

Krackow, A., and **Blass, T.** (1995). When nurses obey or defy inappropriate physician orders: Attributional differences. *Journal of Social Behavior and Personality,* **10**, 585–594.

Krahé, B. (1998). Sexual aggression among adolescents: Prevalence and predictors in a German sample. *Psychology of Women Quarterly,* **22**, 537–554.

Kramer, G. P., Kerr, N. L., and **Carroll, J. S.** (1990). Pretrial publicity, judicial remedies, and jury bias. *Law and Human Behavior,* **14**, 409–438.

Kraus, S. J. (1995). Attitudes and the prediction of behavior: A meta-analysis of the empirical literature. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **21**, 58–75.

Kraut, R. E. (1973). Effects of social labeling on giving to charity. *Journal of Experimental Social Psychology,* **9**, 551–562.

Kraut, R. E., and **Poe, D.** (1980). Behavioral roots of person perception: The deception judgments of customs inspectors and laymen. *Journal of Personality and Social Psychology,* **39**, 784–798.

Kravitz, D. A., and **Martin, B.** (1986). Ringelmann rediscovered: The original article. *Journal of Personality and Social Psychology,* **50**, 936–941.

Krebs, D. (1970). Altruism – An examination of the concept and a review of the literature. *Psychological Bulletin,* **73**, 258–302.

Krebs, D. (1975). Empathy and altruism. *Journal of Personality and Social Psychology,* **32**, 1134–1146.

Krebs, D. (1999). Behind the scenes. In D. G. Myers, *Social psychology,* 6th edition. New York: McGraw-Hill.

Krebs, D. L. (1998). The evolution of moral behaviors. In C. Crawford and D. L. Krebs (Eds.), *Handbook of evolutionary psychology: Ideas, issues, and applications.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

Krebs, D., and **Adinolfi, A. A.** (1975). Physical attractiveness, social relations, and personality style. *Journal of Personality and Social Psychology,* **31**, 245–253.

Kressel, K., and **Pruitt, D. G.** (1985). Themes in the mediation of social conflict. *Journal of Social Issues,* **41**, 179–198.

Kressel, N. J., and **Kressel, D. F.** (2002). *Stack and sway: The new science of jury consulting.* Boulder, CO: Westview Press.

Kroger, R. O., and **Wood, L. A.** (1992). Are the rules of address universal? IV: Comparison of Chinese, Korean, Greek, and German usage. *Journal of Cross-Cultural Psychology,* **23**, 148–162.

Krosnick, J. A., and **Alwin, D. F.** (1989). Aging and susceptibility to attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology,* **57**, 416–425.

Krosnick, J. A., and **Schuman, H.** (1988). Attitude intensity, importance, and certainty and susceptibility to response effects. *Journal of Personality and Social Psychology,* **54**, 940–952.

Krueger, A. B., and **Maleckova, J.** (2003, June 6). Seeking the roots of terrorism. *The Chronicle Review* (www.chronicle.com).

Krueger, J. (1996). Personal beliefs and cultural stereotypes about racial characteristics. *Journal of Personality and Social Psychology,* **71**, 536–548.

Krueger, J. (1998b). On the perception of social consensus. *Advances in Experimental Social Psychology,* **30**, 163–240.

Krueger, J. I., and **Funder, D. C.** (2003a). Towards a balanced social psychology: Causes, consequences and cures for the problem-seeking approach to social behavior and cognition. *Behavioral and Brain Sciences,* in press.

Krueger, J. I., and **Funder, D. C.** (2003b). Social psychology: A field in search of a center. *Behavioral and Brain Sciences,* in press.

Krueger, J., and **Clement, R. W.** (1994). Memory-based judgments about multiple categories: A revision and extension of Tajfel's accentuation theory. *Journal of Personality and Social Psychology,* **67**, 35–47.

Krueger, J., and **Clement, R. W.** (1994). The truly false consensus effect: An ineradicable and egocentric bias in social perception. *Journal of Personality and Social Psychology,* **67**, 596–610.

Krueger, J., and **Clement, R. W.** (1997). Estimates of social consensus by majorities and minorities: The case for social projection. *Personality and Social Psychology Review,* **1**, 299–313.

Krueger, J., and **Rothbart, M.** (1988). Use of categorical and individuating information in making inferences about personality. *Journal of Personality and Social Psychology,* **55**, 187–195.

Krueger, R. F., Hicks, B. M., and **McGue, M.** (2001). Altruism and antisocial behavior: Independent tendencies, unique personality correlates, distinct etiologies. *Psychological Science,* **12**, 397–402.

Kruger, J., and **Dunning, D.** (1999). Unskilled and unaware of it: How difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments. *Journal of Personality and Social Psychology,* **77**, 1121–1134.

Kruger, J., and **Gilovich, T.** (1999). „I cynicism" in everyday theories of responsibility assessment: On biased assumptions of bias. *Journal of Personality and Social Psychology,* **76**, 743–753.

Kruger, J., Epley, N., and **Gilovich, T.** (1999). Egocentrism over email. Paper presented to the American Psychological Society meeting.

Kruglanski, A. W., and **Ajzen, I.** (1983). Bias and error in human judgment. *European Journal of Social Psychology,* **13**, 1–44.

Kruglanski, A. W., and **Webster, D. M.** (1991). Group members' reactions to opinion deviates and conformists at varying degrees of proximity to decision deadline and of environmental noise. *Journal of Personality and Social Psychology,* **61**, 212–225.

Krugman, P. (2000, June 18). Turn of the century. *New York Times* (www.nytimes.com).

Krugman, P. (2003, February 18). Behind the great divide. *New York Times* (www.nytimes.com).

Krull, D. S., Loy, M. H. M., Lin, J., Wang, C.-F., Chen, S., and **Zhao, X.** (1999). The fundamental attribution error: Correspondence bias in individualist and collectivist cultures. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **25**, 1208–1219.

Kubany, E. S., Bauer, G. B., Pangilinan, M. E., Muroka, M. Y., and **Enriquez, V. G.** (1995). Impact of labeled anger and blame in intimate relationships. *Journal of Cross-Cultural Psychology,* **26**, 65–83.

Kubey, R., and **Csikszentmihalyi, M.** (2002, February). Television addiction is no mere metaphor. *Scientific American,* **286**, 74–82.

Kugihara, N. (1999). Gender and social loafing in Japan. *Journal of Social Psychology,* **139**, 516–526.

Kuhn, D., and **Lao, J.** (1996). Effects of evidence on attitudes: Is polarization the norm? *Psychological Science,* **7**, 115–120.

Kuiper, N. A., and **Higgins, E. T.** (1985). Social cognition and depression: A general integrative perspective. *Social Cognition,* **3**, 1–15.

Kuiper, N. A., and **Rogers, T. B.** (1979). Encoding of personal information: Self-other differences. *Journal of Personality and Social Psychology,* **37**, 499–514.

Kull, S. (2003, June 4). Quoted in Many Americans unaware WMD have not been found. Program on International Policy Attitudes (http://pipa.org/ whatsnew/html /new_6_04_03.html).

Kunda, Z. and **Spencer, S. J.** (2003). When do stereotypes come to mind and when do they color judgment? A goal-based theoretical framework for stereotype activation and application. *Psychological Bulletin,* **129**, 522–544.

Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin,* **108**, 480–498.

Kunda, Z., and **Oleson, K. C.** (1995). Maintaining stereotypes in the face of disconfirmation: Constructing grounds for subtyping deviants. *Journal of Personality and Social Psychology,* **68**, 565–579.

Kunda, Z., and **Oleson, K. C.** (1997). When exceptions prove the rule: How extremity of deviance determines the impact of deviant examples on stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology,* **72**, 965–979.

Kunda, Z., and **Sherman-Williams, B.** (1993). Stereotypes and the construal of individuating information. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **19**, 90–99.

Kunda, Z., Fong, G. T., Sanitioso, R., and **Reber, E.** (1993). Directional questions direct self-conceptions. *Journal of Experimental Social Psychology,* **29**, 63–86.

Kunst-Wilson, W. R., and **Zajonc, R. B.** (1980). Affective discrimination of stimuli that cannot be recognized. *Science,* **207**, 557–558.

Kwan, V. S. Y., Bond, M. H., and **Singelis, T. M.** (1997). *Journal of Personality and Social Psychology,* **73**, 1038–1051.

La Rochefoucauld, F. (1665). Maxims.

Lafferty, E. (1994, November 14). Now, a jury of his peers. *Time,* p. 64.

LaFrance, M. (1985). Does your smile reveal your status? *Social Science News Letter,* **70** (Spring), 15–18.

LaFrance, M., Hecht, M. A., and **Paluck, E. L.** (2003). The contingent smile: A meta-analysis of sex differences in smiling. *Psychological Bulletin,* **129**, 305–334.

LaFromboise, T., Coleman, H. L. K., and **Gerton, J.** (1993). Psychological impact of biculturalism: Evidence and theory. *Psychological Bulletin,* **114**, 395–412.

Lagerspetz, K. (1979). Modification of aggressiveness in mice. In S. Feshbach and A. Fraczek (Eds.), *Aggression and behavior change.* New York: Praeger.

Lagerspetz, K. M. J., Bjorkqvist, K., Berts, ML, and **King, E.** (1982). Group aggression among school children in three schools. *Scandinavian Journal of Psychology,* **23**, 45–52.

Laird, J. D. (1974). Self-attribution of emotion: The effects of expressive behavior on the quality of emotional experience. *Journal of Personality and Social Psychology,* **29**, 475–486.

Laird, J. D. (1984). The real role of facial response in the experience of emotion: A reply to Tourangeau and Ellsworth, and others. *Journal of Personality and Social Psychology,* **47**, 909–917.

Lakin, J. L., and **Chartrand, T. L.** (2003). Using nonconscious behavioral mimicry to create affiliation and rapport. *Psychological Science,* **14**, 334–339.

Lalancette, M.-F., and **Standing, L.** (1990). Asch fails again. *Social Behavior and Personality,* **18**, 7–12.

Lalonde, R. N. (1992). The dynamics of group differentiation in the face of defeat. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **18**, 336–342.

Lamal, P. A. (1979). College student common beliefs about psychology. *Teaching of Psychology,* **6**, 155–158.

Lamberth, J. (1998, August 6). Driving while black: A statistician proves that prejudice still rules the road. *Washington Post,* p. C1.

Landers, A. (1969, April 8). Syndicated newspaper column. April 8, 1969. Cited by L. Berkowitz in The case for bottling up rage. *Psychology Today,* September, 1973, p. 24–31.

Landers, A. (1985, August). Is affection more important than sex? *Reader's Digest,* p. 44–46.

Landers, S. (1988, July). Sex, drugs 'n' rock: Relation not causal. *APA Monitor,* p. 40.

Lane, R. E. (1998). Searching for lost companions in the groves of the market. In D. Kahneman, E. Diener, and N. Schwarz (Eds.), *Understanding well-being: Scientific perspectives on enjoyment and suffering.* New York: Russell Sage Foundation.

Laner, M. R., and **Ventrone, N. A.** (1998). Egalitarian daters/traditionalist dates. *Journal of Family Issues,* **19**, 468–477.

Laner, M. R., and **Ventrone, N. A.** (2000). Dating scripts revised. *Journal of Family Issues,* **21**, 488–500.

Langer, E. J. (1977). The psychology of chance. *Journal for the Theory of Social Behavior,* **7**, 185–208.

Langer, E. J., and **Benevento, A.** (1978). Self-induced dependence. *Journal of Personality and Social Psychology,* **36**, 886–893.

Langer, E. J., and **Imber, L.** (1980). The role of mindlessness in the perception of deviance. *Journal of Personality and Social Psychology,* **39**, 360–367.

Langer, E. J., and **Rodin, J.** (1976). The effects of choice and enhanced personal responsibility for the aged: A field experiment in an institutional setting. *Journal of Personality and Social Psychology,* **334**, 191–198.

Langer, E. J., and **Roth, J.** (1975). Heads I win, tails it's chance: The illusion of control as a function of the sequence of outcomes in a purely chance task. *Journal of Personality and Social Psychology,* **32**, 951–955.

Langer, E. J., Janis, I. L., and **Wofer, J. A.** (1975). Reduction of psychological stress in surgical patients. *Journal of Experimental Social Psychology,* **11**, 155–165.

Langlois, J. H., and **Roggman, L. A.** (1990). Attractive faces are only average. *Psychological Science,* **1**, 115–121.

Langlois, J. H., Kalakanis, L., Rubenstein, A. J., Larson, A., Hallam, M., and **Smoot, M.** (2000). Maxims or myths of beauty? A meta-analytic and theoretical review. *Psychological Bulletin,* **126**, 390–423.

Langlois, J. H., Roggman, L. A., and **Musselman, L.** (1994). What is average and what is not average about attractive faces? *Psychological Science,* **5**, 214–220.

Langlois, J. H., Roggman, L. A., Casey, R. J., Ritter, J. M., Rieser-Danner, L. A., and **Jenkins, V. Y.** (1987). Infant preferences for attractive faces: Rudiments of a stereotype? *Developmental Psychology,* **23**, 363–369.

Langlois, J., Kalakanis, L., Rubenstein, A., Larson, A., Hallam, M., and **Smoot, M.** (1996). Maxims and myths of beauty: A meta-analytic and theoretical review. Paper presented to the American Psychological Society convention.

Lanzetta, J. T. (1955). Group behavior under stress. *Human Relations,* **8**, 29–53.

Larsen, K. (1974). Conformity in the Asch experiment. *Journal of Social Psychology,* **94**, 303–304.

Larsen, K. S. (1990). The Asch conformity experiment: Replication and transhistorical comparisons. *Journal of Social Behavior and Personality,* **5**(4), 163–168.

Larsen, R. J., and **Diener, E.** (1987). Affect intensity as an individual difference characteristic: A review. *Journal of Research in Personality,* **21**, 1–39.

Larsen, R. J., Csikszentmihalyi, N., and **Graef, R.** (1982). Time alone in daily experience: Loneliness or renewal? In L. A. Peplau and D. Perlman (Eds.), *Loneliness: A sourcebook of current theory, research and therapy.* New York: Wiley.

Larson, J. R., Jr., Foster-Fishman, P. G., and **Keys, C. B.** (1994). Discussion of shared and unshared information in decision-making groups. *Journal of Personality and Social Psychology,* **67**, 446–461.

Larsson, K. (1956). *Conditioning and sexual behavior in the male albino rat.* Stockholm: Almqvist and Wiksell.

Larwood, L. (1978). Swine flu: A field study of self-serving biases. *Journal of Applied Social Psychology,* 18, 283–289.

Larwood, L., and **Whittaker, W.** (1977). Managerial myopia: Self-serving biases in organizational planning. *Journal of Applied Psychology,* **62**, 194–198.

Lassiter, G. D., and **Dudley, K. A.** (1991). The *a priori* value of basic research: The case of videotaped confessions. *Journal of Social Behavior and Personality,* **6**, 7–16.

Lassiter, G. D., and **Irvine, A. A.** (1986). Videotaped confessions: The impact of camera point of view on judgments of coercion. *Journal of Applied Social Psychology,* **16**, 268–276.

Lassiter, G. D., and **Munhall, P. J.** (2001). The genius effect: Evidence for a nonmotivational interpretation. *Journal of Experimental Social Psychology,* **37**, 349–355.

Lassiter, G. D., Geers, A. L., Handley, I. M., Weiland, P. E., and **Munhall, P. J.** (2002). Videotaped interrogations and confessions: A simple change in camera perspective alters verdicts in simulated trials. *Journal of Applied Psychology,* **87**, 867–874.

Lassiter, G. D., Geers, A. L., Munhall, P. J., Handley, I. M., and **Beers, M. J.** (in press). Videotaped confessions: Is guilt in the eye of the camera? *Advances in Experimental Social Psychology.*

Latané, B., and **Dabbs, J. M., Jr.** (1975). Sex, group size and helping in three cities. *Sociometry,* **38**, 180–194.

Latané, B., and **Darley, J. M.** (1968). Group inhibition of bystander intervention in emergencies. *Journal of Personality and Social Psychology,* **10**, 215–221.

Latané, B., and **Darley, J. M.** (1970). *The unresponsive bystander: Why doesn't he help?* New York: Appleton-Century-Crofts.

Latané, B., and **Nida, S.** (1981). Ten years of research on group size and helping. *Psychological Bulletin,* **89**, 308–324.

Latané, B., and **Rodin, J.** (1969). A lady in distress: Inhibiting effects of friends and strangers on bystander intervention. *Journal of Experimental Social Psychology,* **5**, 189–202.

Latané, B., Williams, K., and **Harkins. S.** (1979). Many hands make light the work: The causes and consequences of social loafing. *Journal of Personality and Social Psychology,* **37**, 822–832.

Laughlin, P. R. (1996). Group decision making and collective induction. In E. H. Witte and J. H. Davis (Eds.), *Understanding group behavior: Consensual action by small groups.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

Laughlin, P. R., and **Adamopoulos, J.** (1980). Social combination processes and individual learning for six-person cooperative groups on an intellective task. *Journal of Personality and Social Psychology,* **38**, 941–947.

Laughlin, P. R., Zander, M. L., Knievel, E. M., and **Tan, T. K.** (2003). Groups perform better than the best individuals on letters-to-numbers problems: Informative equations and effective strategies. *Journal of Personality and Social Psychology,* **85**, 684–694.

Laumann, E. O., Gagnon, J. H., Michael, R. T., and **Michaels, S.** (1994). *The social organization of sexuality: Sexual practices in the United States.* Chicago: University of Chicago Press.

Lawler, A. (2003c). Mayhem in Mesopotamia. *Science,* **301**, 582–588.

Lawler, A. (2003a). Ten millennia of culture pilfered amid Baghdad chaos. *Science,* **300**, 402–403.

Lawler, A. (2003b). Iraq's shattered universities. *Science,* **300**, 1490–1491.

Layden, M. A. (1982). Attributional therapy. In C. Antaki and C. Brewin (Eds.), *Attributions and psychological change: Applications of attributional theories to clinical and educational practice.* London: Academic Press.

Lazarsfeld, P. F. (1949). *The American soldier* – an expository review. *Public Opinion Quarterly,* **13**, 377–404.

Leary, M. (1994). *Self-presentation: Impression management and interpersonal behavior.* Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.

Leary, M. R. (1998). The social and psychological importance of self-esteem. In R. M. Kowalski and M. R. Leary (Eds.), *The social psychology of emotional and behavioral problems.* Washington, DC: American Psychological Association.

Leary, M. R. (1999). Making sense of self-esteem. *Current Directions in Psychology,* **8**, 32–35.

Leary, M. R. (2001). Social anxiety as an early warning system: A refinement and extension of the self-presentation theory of social anxiety. In S. G. Hofmann and P. M. DiBartolo (Eds.), *From social anxiety to social phobia: Multiple perspectives.* Needham Heights, MA: Allyn and Bacon.

Leary, M. R., and **Buttermore, N. R.** (2003). The evolution of the human self: Tracing the natural history of self-awareness. *Journal for the Theory of Social Behaviour,* **33**, 365–404.

Leary, M. R., and **Kowalski, R. M.** (1995). *Social anxiety.* New York: Guilford.

Leary, M. R., Kowalski, R. M., Smith, L., and **Phillips, S.** (2003). Teasing, rejection, and violence: Case studies of the school shootings. *Aggressive Behavior,* **29**, 202–214.

Leary, M. R., Nezlek, J. B., Radford-Davenport, D., Martin, J., and **McMullen, A.** (1994). Self-presentation in everyday interactions: Effects of target familiarity and gender composition. *Journal of Personality and Social Psychology,* **67**, 664–673.

Leary, M. R., Tchvidjian, L. R., and **Kraxberger, B. E.** (1994). Self-presentation can be hazardous to your health: Impression management and health risk. *Health Psychology,* **13**, 461–470.

Lebow, R. N., and **Stein, J. G.** (1987). Beyond deterrence. *Journal of Social Issues,* **43**(4), 5–71.

LeDoux, J. (1994, June). Emotion, memory and the brain. *Scientific American,* p. 50–57.

LeDoux, J. (1996). *The emotional brain: The mysterious underpinnings of emotional life.* New York: Simon and Schuster.

Lee, F., Hallahan, M., and **Herzog, T.** (1996). Explaining real-life events: How culture and domain shape attributions. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **22**, 732–741.

Lee, J. A. (1988). Love-styles. In R. J. Sternberg and M. L. Barnes (Eds.), *The psychology of love.* New Haven, CT: Yale University Press.

Lee, R. Y–P., and **Bond, M. H.** (1996). How friendship develops out of personality and values: A study of interpersonal attraction in Chinese culture. Unpublished manuscript, Chinese University of Hong Kong.

Lee, Y. T. (1996, June 29). Quoted by B. Bower, Fighting stereotype stigma. *Science News* (www.sciencenews.org).

Lefcourt, H. M. (1982). *Locus of control: Current trends in theory and research.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Lefebvre, L. M. (1979). Causal attributions for basketball outcomes by players and coaches. *Psychological Belgica,* **19**, 109–115.

Legrain, P. (2003, May 9). Cultural globalization is not Americanization. *Chronicle of Higher Education* (www.chronicle.com/free).

Lehman, D. R., Lempert, R. O., and **Nisbett, R. E.** (1988). The effects of graduate training on reasoning: Formal discipline and thinking about everyday-life events. *American Psychologist,* **43**, 431–442.

Leippe, M. R. (1985). The influence of eyewitness nonidentification on mock-jurors. *Journal of Applied Social Psychology,* **15**, 656–672.

Leippe, M. R. (1994). The appraisal of eyewitness testimony. In D. F. Ross, J. D. Read, and M. P. Toglia (Eds.), *Adult eyezvitness testimony: Current trends and developments.* New York: Cambridge.

Leippe, M. R., and **Eisenstadt, D.** (1994). Generalization of dissonance reduction: Decreasing prejudice through induced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology,* **67**, 395–413.

Leippe, M. R., and **Elkin, R. A.** (1987). Dissonance reduction strategies and accountability to self and others: Ruminations and some initial research. Presentation to the Fifth International Conference on Affect, Motivation, and Cognition, Nags Head Conference Center.

Lemyre, L., and **Smith, P. M.** (1985). Intergroup discrimination and self-esteem in the minimal group paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology,* **49**, 660–670.

Leon, D. (1969). *The Kibbutz: A new way of life.* London: Pergamon Press. Cited by B. Latané, K. Williams, and S. Harkins (1979), Many hands make light the work: The causes and consequences of social loafing. *Journal of Personality and Social Psychology,* 1979, **37**, 822–832.

Lepore, S. J., Ragan, J. D., and **Jones, S.** (2000). Talking facilitates cognitive-emotional processes of adaptation to an acute stressor. *Journal of Personality and Social Psychology,* **78**, 499–508.

Lepper, M. R., and **Greene, D. (Eds.)** (1979). *The hidden costs of reward.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Lerner, M. J. (1980). *The belief in a just world: A fundamental delusion.* New York: Plenum.

Lerner, M. J., and **Miller, D. T.** (1978). Just world research and the attribution process: Looking back and ahead. *Psychological Bulletin,* **85**, 1030–1051.

Lerner, M. J., and **Simmons, C. H.** (1966). Observer's reaction to the „innocent victim": Compassion or rejection? *Journal of Personality and Social Psychology,* **4**, 203–210.

Lerner, M. J., Somers, D. G., Reid, D., Chiriboga, D., and **Tierney, M.** (1991). Adult children as caregivers: Egocentric biases in judgments of sibling contributions. *The Gerontologist,* **31**, 746–755.

Lerner, R. M., and **Frank, P.** (1974). Relation of race and sex to supermarket helping behavior. *Journal of Social Psychology,* **94**, 201–203.

Leung, K., and **Bond, M. H.** (1984). The impact of cultural collectivism on reward allocation. *Journal of Personality and Social Psychology,* **47**, 793–804.

Leung, K., and **Bond, M. H.** (2004). Social axioms: A model of social beliefs in multi-cultural perspective. *Advances in Experimental Social Psychology,* in press.

Leventhal, H. (1970). Findings and theory in the study of fear communications. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 5). New York: Academic Press.

Levin, D. T. (2000). Race as a visual feature: Using visual search and perceptual discrimination tasks to understand face categories and the cross-race recognition deficit. *Journal of Experimental Psychology: General,* **129**, 559–574.

Levine, G. M., Halberstadt, J. B., and **Goldstone, R. L.** (1996). Reasoning and the weighting of attributes in attitude judgments. *Journal of Personality and Social Psychology,* **70**, 230–240.

Levine, J. M. (1989). Reaction to opinion deviance in small groups. In P. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence: New perspectives.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Levine, J. M., and **Moreland, R. L.** (1985). Innovation and socialization in small groups. In S. Moscovici, G. Mugny, and E. Van Avermaet (Eds.), *Perspectives on minority influence.* Cambridge: Cambridge University Press.

Levine, R. (2003). *The power of persuasion: How we're bought and sold.* New York: Wiley.

Levine, R. V. (2001). Cross-cultural differences in helping strangers. *Journal of Cross-Cultural Psychology,* **32**, 543–560.

Levine, R. V. (2003). The kindness of strangers. *American Scientist,* **91**, 226–233.

Levinger, G. (1987). The limits of deterrence: An introduction. *Journal of Social Issues,* **43**(4), 1–4.

Levinson, H. (1950). *The science of chance: From probability to statistics.* New York: Rinehart.

Levy, B. (1996). Improving memory in old age through implicit self-stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology,* **71**, 1092–1107.

Levy, S. R., Stroessner, S. J., and **Dweck, C. S.** (1998). Stereotype formation and endorsement: The role of implicit theories. *Journal of Personality and Social Psychology,* **74**, 1421–1436.

Levy-Leboyer, C. (1988). Success and failure in applying psychology. *American Psychologist,* **43**, 779–785.

Lewicki, P. (1985). Nonconscious biasing effects of single instances on subsequent judgments. *Journal of Personality and Social Psychology,* **48**, 563–574.

Lewin, K. (1936). *A dynamic theory of personality.* New York: McGraw-Hill.

Lewinsohn, P. M., and **Rosenbaum, M.** (1987). Recall of parental behavior by acute depressives, remitted depressives, and nondepressives. *Journal of Personality and Social Psychology,* **52**, 611–619.

Lewinsohn, P. M., Hoberman, H., Teri, L., and **Hautziner, M.** (1985). An integrative theory of depression. In S. Reiss and R. Bootzin (Eds.), *Theoretical issues in behavior therapy.* New York: Academic Press.

Lewis, C. S. (1952). *Mere Christianity.* New York: Macmillan.

Lewis, C. S. (1974). *The horse and his boy.* New York: Collier Books.

Lewis, D. O. (1998). *Guilty by reason of insanity.* London: Arrow.

Leyens, J. P., Camino, L., Parke, R. D., and **Berkowitz, L.** (1975). Effects of movie violence on aggression in a field setting as a function of group dominance and cohesion. *Journal of Personality and Social Psychology,* **32**, 346–360.

Li, N. P., Bailey, J. M., Kenrick, D. T., and **Linsenmeier, J. A. W.** (2002). The necessities and luxuries of mate preferences: Testing the tradeoffs. *Journal of Personality and Social Psychology,* **82**, 947–955.

Liberman, A., and **Chaiken, S.** (1992). Defensive processing of personally relevant health messages. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **18**, 669–679.

Lichtblau, E. (2003, March 18). U.S. seeks $289 billion in cigarette makers' profits. *New York Times* (www.nytimes.com).

Lichtenstein, S., and **Fischhoff, B.** (1980). Training for calibration. *Organizational Behavior and Human Performance,* **26**, 149–171.

Lickliter, R., and **Honeycutt, H.** (2003). Developmental dynamics: Toward a biologically plausible evolutionary psychology. *Psychological Bulletin,* **129**, 819–835.

Lieberman, M. D., Ochsner, K. N., Gilbert, D. T., and **Schacter, D. L.** (2001). Do amnesics exhibit cognitive dissonance reduction? The role of explicit memory and attention in attitude change. *Psychological Science,* **12**, 135–140.

Liebrand, W. B. G., Messick, D. M., and **Wolters, F. J. M.** (1986). Why we are fairer than others: A cross-cultural replication and extension. *Journal of Experimental Social Psychology,* **22**, 590–604.

Liehr, P., Mehl, M. R., Summers, L. C., and **Pennebaker, J. W.** (in press). Connecting with others in the midst of stressful upheaval on September 11, 2001. *Applied Nursing Research.*

Lilienfeld, S. O., Wood, J. M., and **Garb, H. N.** (2000). The scientific status of projective techniques. *Psychological Science in the Public Interest,* **1**, 27–66.

Lindsay, D. S., Read, J. D., and **Sharma, K.** (1998). Accuracy and confidence in person identification: The relationship is strong when witnessing conditions vary widely. *Psychological Science,* **9**, 215–218.

Lindsay, R. C. L., and **Wells, G. L.** (1985). Improving eyewitness identifications from lineups: Simultaneous versus sequential lineup presentation. *Journal of Applied Psychology,* **70**, 556–564.

Lindsay, R. C. L., Wells, G. L., and **Rumpel, C. H.** (1981). Can people detect eyewitness-identification accuracy within and across situations? *Journal of Applied Psychology,* **66**, 79–89.

Lindskold, S. (1978). Trust development, the GRIT proposal, and the effects of conciliatory acts on conflict and cooperation. *Psychological Bulletin,* **85**, 772–793.

Lindskold, S. (1979). Conciliation with simultaneous or sequential interaction: Variations in trustworthiness and vulnerability in the prisoner's dilemma. *Journal of Conflict Resolution,* **27**, 704–714.

Lindskold, S. (1979). Managing conflict through announced conciliatory initiatives backed with retaliatory capability. In W. G. Austin and S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations.* Monterey, CA: Brooks/Cole.

Lindskold, S. (1981). The laboratory evaluation of GRIT: Trust, cooperation, aversion to using conciliation. Paper presented at the American Association for the Advancement of Science convention.

Lindskold, S. (1983). Cooperators, competitors, and response to GRIT. *Journal of Conflict Resolution,* **27**, 521–532.

Lindskold, S., and **Aronoff, J. R.** (1980). Conciliatory strategies and relative power. *Journal of Experimental Social Psychology,* **16**, 187–198.

Lindskold, S., and **Collins, M. G.** (1978). Inducing cooperation by groups and individuals. *Journal of Conflict Resolution,* **22**, 679–690.

Lindskold, S., and **Finch, M. L.** (1981). Styles of announcing conciliation. *Journal of Conflict Resolution,* **25**, 145–155.

Lindskold, S., and **Han, G.** (1988). GRIT as a foundation for integrative bargaining. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **14**, 335–345.

Lindskold, S., Bennett, R., and **Wayner, M.** (1976). Retaliation level as a foundation for subsequent conciliation. *Behavioral Science,* **21**, 13–18.

Lindskold, S., Betz, B., and **Walters, P. S.** (1986). Transforming competitive or cooperative climate. *Journal of Conflict Resolution,* **30**, 99–114.

Lindskold, S., Han, G., and **Betz, B.** (1986). Repeated persuasion in interpersonal conflict. *Journal of Personality and Social Psychology,* **51**, 1183–1188. *(b)*

Lindskold, S., Han, G., and **Betz, B.** (1986). The essential elements of communication in the GRIT strategy. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **12**, 179–186. *(a)*

Lindskold, S., Walters, P. S., Koutsourais, H., and **Shayo, R.** (1981). Cooperators, competitors, and response to GRIT. Unpublished manuscript, Ohio University.

Lineham, M. M. (1997). Self-verification and drug abusers: Implications for treatment. *Psychological Science,* **8**, 181–184.

Linssen, H., and **Hagendoorn, L.** (1994). Social and geographical factors in the explanation of the content of European nationality stereotypes. *British Journal of Social Psychology,* **33**, 165–182.

Linville, P. W., Gischer, W. G., and **Salovey, P.** (1989). Perceived distributions of the characteristics of in-group and out-group members: Empirical evidence and a computer simulation. *Journal of Personality and Social Psychology,* **57**, 165–188.

Lipsitz, A., Kallmeyer, K., Ferguson, M., and **Abas, A.(1989).** Counting on blood donors: Increasing the impact of reminder calls. *Journal of Applied Social Psychology,* **19**, 1057–1067.

Little, A., and **Perrett, D.** (2002). Putting beauty back in the eye of the beholder. *The Psychologist,* **15**, 28–32.

Liu, J. H., and **Latané, B.** (1998). Extremitization of attitudes: Does thought- and discussion-induced polarization cumulate? *Basic and Applied Social Psychology,* **20**, 103–110.

Livingston, R. W. (2001). What you see is what you get: Systematic variability in perceptual-based social judgment. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **27**, 1086–1096.

Locke, E. A., and **Latham, G. P.** (1990). Work motivation and satisfaction: Light at the end of the tunnel. *Psychological Science,* **1**, 240–246.

Locke, K. D. (2003). Status and solidarity in social comparison: Agentic and communal values and vertical and horizontal directions. *Journal of Personality and Social Psychology,* **84**, 619–631.

Locke, K. D., and **Horowitz, L. M.** (1990). Satisfaction in interpersonal interactions as a function of similarity in level of dysphoria. *Journal of Personality and Social Psychology,* **58**, 823–831.

Locksley, A., Borgida, E., Brekke, N., and **Hepburn, C.** (1980). Sex stereotypes and social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology,* **39**, 821–831.

Locksley, A., Hepburn, C., and **Ortiz, V.** (1982). Social stereotypes and judgments of individuals: An instance of the base-rate fallacy. *Journal of Experimental Social Psychology,* **18**, 23–42.

Locksley, A., Ortiz, V., and **Hepburn, C.** (1980). Social categorization and discriminatory behavior: Extinguishing the minimal intergroup discrimination effect. *Journal of Personality and Social Psychology,* **39**, 773–783.

Lockwood, P. (2002). Could it happen to you? Predicting the impact of downward comparisons on the self. *Journal of Personality and Social Psychology,* **87**, 343–358.

Loewenstein, G., and **Schkade, D.** (1999). Wouldn't it be nice? Predicting future feelings. In D. Kahneman, E. Diener, and N. Schwarz (Eds.), *Understanding well-being: Scientific perspectives on enjoyment and suffering.* New York: Russell Sage Foundation, p. 85–105.

Lofland, J., and **Stark, R.** (1965). Becoming a worldsaver: A theory of conversion to a deviant perspective. *American Sociological Review,* **30**, 862–864.

Loftin, C., McDowall, D., Wiersema, B., and **Cottey, T. J.** (1991). Effects of restrictive licensing of handguns on homicide and suicide in the District of Columbia. *New England Journal of Medicine,* **325**, 1615–1620.

Loftus, E. F. (1974, December). Reconstructing memory: The incredible eyewitness. *Psychology Today,* p. 117–119.

Loftus, E. F. (1979). *Eyewitness testimony.* Cambridge, MA: Harvard University Press, *(a)*

Loftus, E. F. (1979). The malleability of human memory. *American Scientist,* **67**, 312–320. *(b)*

Loftus, E. F. (1993). The reality of repressed memory. *American Psychologist,* **48**, 518–537.

Loftus, E. F. (2000). Remembering what never happened. In E. Tulving (Ed.), *Memory, consciousness, and the brain.* Philadelphia, PA: Psychology Press/Taylor and Francis.

Loftus, E. F. (2001, November). Imagining the past. *The Psychologist,* **14**, 584–587.

Loftus, E. F., and **Klinger, M. R.** (1992). Is the unconscious smart or dumb? *American Psychologist,* **47**, 761–765.

Loftus, E. F., and **Pickrell, J.** (1995). The formation of false memories. *Psychiatric Annals,* **25**, 720–725.

Loftus, E. F., and **Zanni, G.** (1975). Eyewitness testimony: The influence of the wording in a question. *Bulletin of the Psychonomic Society,* 5, 86–88.

Loftus, E. F., Donders, K., Hoffman, H. G., and **others.** (1989, September). Creating new memories that are quickly accessed and confidently held. *Memory* and *Cognition,* **17**, 607–616.

Loftus, E. F., Miller, D. G., and **Burns, H. J.** (1978). Semantic integration of verbal information into a visual memory. *Journal of Experimental Social Psychology: Human Eearning and Memory,* **4**, 19–31.

Loftus, E., and **Ketcham, K.** (1994). *The myth of repressed memory.* New York: St. Martin's Press.

Lombardo, J. P., Weiss, R. F., and **Buchanan, W.** (1972). Reinforcing and attracting functions of yielding. *Journal of Personality and Social Psychology,* **21**, 359–368.

London, K., and **Nunez, N.** (2000). The effect of jury deliberations on jurors' propensity to disregard inadmissable evidence. *Journal of Applied Psychology,* **85**, 932–939.

London, P. (1970). The rescuers: Motivational hypotheses about Christians who saved Jews from the Nazis. In J. Macaulay and L. Berkowitz (Eds.), *Altruism and helping behavior.* New York: Academic Press.

Lonner, W. J. (1980). The search for psychological universals. In H. C. Triandis and W. W. Lambert (Eds.), *Handbook of cross-cultural psychology* (vol. 1). Boston: Allyn and Bacon.

Lonner, W. J. (1989). The introductory psychology text and cross-cultural psychology: Beyond Ekman, Whorf, and biased I.Q. tests. In D. Keats, D. R. Munro and L. Mann (Eds.), *Heterogeneity in cross-cultural psychology.*

Lord, C. G., Desforges, D. M., Ramsey, S. L., Trezza, G. R., and **Lepper, M. R.** (1991). Typicality effects in attitude-behavior consistency: Effects of category discrimination and category knowledge. *Journal of Experimental Social Psychology,* **27**, 550–575.

Lord, C. G., Lepper, M. R., and **Preston, E.** (1984). Considering the opposite: A corrective strategy for social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology,* **47**, 1231–1243.

Lord, C. G., Ross, L., and **Lepper, M.** (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology,* **37**, 2098–2109.

Lorenz, K. (1976). *On aggression.* New York: Bantam Books.

Losch, M. E., and **Cacioppo, J. T.** (1990). Cognitive dissonance may enhance sympathetic tonus, but attitudes are changed to reduce negative affect rather than arousal. *Journal of Experimental Social Psychology,* **26**, 289–304.

Lott, A. J., and **Lott, B. E.** (1961). Group cohesiveness, communication level, and conformity. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **62**, 408–412.

Lott, A. J., and **Lott, B. E.** (1974). The role of reward in the formation of positive interpersonal attitudes. In T. Huston (Ed.), *Foundations of interpersonal attraction.* New York: Academic Press.

Lovett, F. (1997). Thinking about values (report of December 13, 1996 *Wall Street Journal* national survey). *The Responsive Community,* **7**(2), 87.

Lowe, R. H., and **Wittig, M. A.** (1989). Comparable worth: Individual, interpersonal, and structural considerations. *Journal of Social Issues,* **45**, 223–246.

Lowenstein, D. (2000 May 20). Interview. *The World,* www.cnn.com/TRANSCRIPTS/0005/20/stc.00.html

Lowenthal, M. F., Thurnher, M., Chiriboga, D., Beefon, D., Gigy, L., Lurie, E., Pierce, R., Spence, D., and **Weiss, L.** (1975). *Four stages of life.* San Francisco: Jossey-Bass.

Loy, J. W., and **Andrews, D. S.** (1981). They also saw a game: A replication of a case study. *Replications in Social Psychology,* **1**(2), 45–59.

Lueptow, L. B., Garovich, L., and **Lueptow, M. B.** (1995). The persistence of gender stereotypes in the face of changing sex roles: Evidence contrary to the sociocultural model. *Ethology and Sociobiology,* **16**, 509–530.

Luginbuhl, J. (1992). Comprehension of judges' instructions in the penalty phase of a capital trial: Focus on mitigating circumstances. *Law and Human Behavior,* **16**, 203–218.

Luginbuhl, J., and **Middendorf, K.** (1988). Death penalty beliefs and jurors' responses to aggravating and mitigating circumstances in capital trials. *Law and Human Behavior,* **12**, 263–281.

Lumsdaine, A. A., and **Janis, I. L.** (1953). Resistance to „counter-propaganda" produced by one-sided and two-sided „propaganda" presentations. *Public Opinion Quarterly,* **17**, 311–318.

Lumsden, A., Zanna, M. P., and **Darley, J. M.** (1980). When a newscaster presents counter-additional information: Education or propaganda? Paper presented to the Canadian Psychological Association annual convention.

Luntz, F. (2003, June 10). Quoted by T. Raum, „Bush insists banned weapons will be found". Associated Press (story.news.yahoo.com).

Lüüs, C. A. E., and **Wells, G. L.** (1994). Determinants of eyewitness confidence. In D. F. Ross, J. D. Read, and M. P. Toglia (Eds.), *Adult eyezoitness testimony: Current trends and developments*, p. 348–362. New York: Cambridge University Press.

Lüüs, C. A. E., and **Wells, G. L.** (1994). Eyewitness identification confidence. In D. F. Ross, J. D. Read, and M. P. Toglia (Eds.), *Adult eyewitness testimony: Current trends and developments.* Cambridge, England: Cambridge University Press.

Lydon, J., and **Dunkel-Schetter, C.** (1994). Seeing is committing: A longitudinal study of bolstering commitment in amniocenesis patients. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **20**, 218–227.

Lykken, D. T. (1997). The American crime factory. *Psychological Inquiry,* **8**, 261–270.

Lykken, D. T. (1999). *Happiness.* New York: Golden Books.

Lykken, D. T. (2000, Spring). Psychology and the criminal justice system: A reply to Haney and Zimbardo. *The General Psychologist,* **35**, 11–15.

Lykken, D. T., and **Tellegen, A.** (1993). Is human mating adventitious or the result of lawful choice? A twin study of mate selection. *Journal of Personality and Social Psychology,* **65**, 56–68.

Lynch, B. S., and **Bonnie, R. J.** (1994). Toward a youth-centered prevention policy. In B. S. Lynch and R. J. Bonnie (Eds.), *Growing up tobacco free: Preventing nicotine addiction in children and youths.* Washington, DC: National Academy Press.

Lynch, J. W., Kaplan, G. A., Pamuk, E. R., Cohen, R. D., Heck, K. E., Balfour, J. L., and **Yen, I. H.** (1998). Income inequality and mortality in metropolitan areas of the United States. *American Journal of Public Health,* **88**, 1074–1080.

Lynch, J. W., Smith, G. D., Kaplan, G. A., and **House, J. S.** (2000). Income inequality and health: A neo-material interpretation. *British Medical Journal,* **320**, 1200–1204.

Lynn, M., and **Oldenquist, A.** (1986). Egoistic and nonegoistic motives in social dilemmas. *American Psychologist,* **41**, 529–534.

Lyons, L. (2003, September 23). Oh, boy: Americans still prefer sons. *Gallup Poll Tuesday Briefing* (www.gallup.com).

Lyubomirsky, S. (2001). Why are some people happier than others? The role of cognitive and motivational processes in well-being. *American Psychologist,* **56**, 239–249.

Ma, V., and **Schoeneman, T. J.** (1997). Individualism versus collectivism: A comparison of Kenyan and American self-concepts. *Basic and Applied Social Psychology,* **19**, 261–273.

Maass, A. (1998). Personal communication from Universita degli Studi di Padova.

Maass, A. (1999). Linguistic intergroup bias: Stereotype perpetuation through language. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology,* **31**, 79–121.

Maass, A., and **Clark, R. D., III** (1984). Hidden impact of minorities: Fifteen years of minority influence research. *Psychological Bulletin,* **95**, 428–450.

Maass, A., and **Clark, R. D., III** (1986). Conversion theory and simultaneous majority /minority influence: Can reactance offer an alternative explanation? *European Journal of Social Psychology,* **16**, 305–309.

Maass, A., Milesi, A., Zabbini, S., and **Stahlberg, D.** (1995). Linguistic intergroup bias: Differential expectancies or in-group protection? *Journal of Personality and Social Psychology,* **68**, 116–126.

Maass, A., Volparo, C., and **Mucchi-Faina, A.** (1996). Social influence and the verifiability of the issue under discussion: Attitudinal versus objective items. *British Journal of Social Psychology,* **35**, 15–26.

Maccoby, E. E. (2002). Gender and group process: A developmental perspective. *Current Directions in Psychological Science,* **11**, 54–58.

Maccoby, N. (1980). Promoting positive health behaviors in adults. In L. A. Bond and J. C. Rosen (Eds.), *Competence and coping during adulthood.* Hanover, NH: University Press of New England.

Maccoby, N., and **Alexander, J.** (1980). Use of media in lifestyle programs. In P. O. Davidson and S. M. Davidson (Eds.). *Behavioral medicine: Changing health lifestyles.* New York: Brunner/Mazel.

MacCoun, R. J., and **Kerr, N. L.** (1988). Asymmetric influence in mock jury deliberation: Jurors' bias for leniency. *Journal of Personality and Social Psychology,* **54**, 21–33.

MacDonald, G., Zanna, M. P., and **Holmes, J. G.** (2000). An experimental test of the role of alcohol in relationship conflict. *Journal of Experimental Social Psychology,* **36**, 182–193.

MacDonald, T. K., and **Ross, M.** (1997). Assessing the accuracy of predictions about dating relationships: How and why do lovers' predictions differ from those made by observers? Unpublished manuscript, University of Lethbridge.

Mack, D., and **Rainey, D.** (1990). Female applicants' grooming and personnel selection. *Journal of Social Behavior and Personality,* **5**, 399–407.

MacKay, J. L. (1980). Selfhood: Comment on Brewster Smith. *American Psychologist,* **35**, 106–107.

MacLeod, C., and **Campbell, L.** (1992). Memory accessibility and probability judgments: An experimental evaluation of the availability heuristic. *Journal of Personality and Social Psychology,* **63**, 890–902.

Macrae, C. N., Alnwick, M. A., Milne, A. B., and **Schloerscheidt, A. M.** (2002). Person perception across the menstrual cycle: Hormonal influences on social-cognitive functioning. *Psychological Science,* **13**, 532–536.

Macrae, C. N., and **Bodenhausen, G. V.** (2000). Social cognition: Thinking categorically about others. *Annual Review of Psychology,* **51**, 93–120.

Macrae, C. N., Bodenhausen, G. V., and **Milne, A. B.** (1998). Saying no to unwanted thoughts: Self-focus and the regulation of mental life. *Journal of Personality and Social Psychology,* **74**, 578–590.

Macrae, C. N., Bodenhausen, G. V., Milne, A. B., and **Jetten, J.** (1994). Out of mind but back in sight: Stereotypes on the rebound. *Journal of Personality and Social Psychology,* **67**, 808–817.

Macrae, C. N., and **Johnston, L.** (1998). Help, I need somebody: Automatic action and inaction. *Social Cognition,* **16**, 400–417.

Macrae, C. N., Stangor, C., and **Milne, A. B.** (1994). Activating social stereotypes: A functional analysis. *Journal of Experimental Social Psychology,* **30**, 370–389.

Maddux, J. E. (1993). The mythology of psychopathology: A social cognitive view of deviance, difference, and disorder. *The General Psychologist,* **29**(2), 34–45.

Maddux, J. E., and **Gosselin, J. T.** (2003). Self-efficacy. In M. R. Leary, and J. P. Tangney (Eds.), *Handbook of self and identity.* New York: Guilford.

Maddux, J. E., and **Rogers, R. W.** (1983). Protection motivation and self-efficacy: A revised theory of fear appeals and attitude change. *Journal of Experimental Social Psychology,* **19**, 469–479.

Madon, S., Jussim, L., and **Eccles, J.** (1997). In search of the powerful self-fulfilling prophecy. *Journal of Personality and Social Psychology,* **72**, 791–809.

Madon, S., Jussim, L., Keiper, S., Eccles, J., Smith, A., and **Palumbo, P.** (1998). The accuracy and power of sex, social class, and ethnic stereotypes: A naturalistic study in person perception. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **24**, 1304–1318.

Mae, L., and **Carlston, D. E.** (1999). Spontaneous trait transference to familiar communicators: Is a little knowledge a dangerous thing? *Journal of Personality and Social Psychology,* **77**, 233–246.

Magnuson, E. (1986, March 10). „A serious deficiency“: The Rogers Commission faults NASA's „flawed“ decision-making process. *Time,* p. 40–42, international ed.

Major, B. (1989). Gender differences in comparisons and entitlement: Implications for comparable worth. *Journal of Social Issues,* **45**, 99–116.

Major, B. (1993). Gender, entitlement, and the distribution of family labor. *Journal of Social Issues,* **49**, 141–159.

Major, B., Kaiser, C. R., and **McCoy, S. K.** (2003). It's not my fault: When and why attributions to prejudice protect self-esteem. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **29**, 772–781.

Malamuth, N. M. (1996). The confluence model of sexual aggression. In D. M. Buss and N. M. Malamuth (Eds.), *Sex, power, conflict: Evolutionary and feminist perspectives.* New York: Oxford University Press.

Malamuth, N. M. (2003). Criminal and noncriminal sexual aggressors: Integrating psychopathy in a hierarchical-mediational confluence model. In R. A. Prentky, E. Janus, and M. Seto (Eds.), *Sexually coercive behavior: Understanding and management.* New York: Annals of the New York Academy of Sciences.

Malamuth, N. M., and **Brown, L. M.** (1994). Sexually aggressive men's perceptions of women's communications: Testing three explanations. *Journal of Personality and Social Psychology,* **67**, 699–712.

Malamuth, N. M., and **Check, J. V. P.** (1981). The effects of media exposure on acceptance of violence against women: A field experiment. *Journal of Research in Personality,* **15**, 436–446.

Malamuth, N. M., Haber, S., Feshbach, S., and **others.** (1980, March). *Journal of Research in Personality,* **14**, 121–137.

Malkiel, B. G. (1999). *A random walk down Wall Street,* revised edition. New York: Norton.

Mallett, R. K., and **Swim, J. K.** (2003). Collective guilt in the United States: Predicting support for social policies that alleviate social injustice. In N. Branscombe and B. Doosje (Eds.), *Collective guilt: International perspectives.* New York: Cambridge University Press.

Manis, M., Cornell, S. D., and **Moore, J. C.** (1974). Transmission of attitude-relevant information through a communication chain. *Journal of Personality and Social Psychology,* **30**, 81–94.

Manis, M., Nelson, T. E., and **Shedler, J.** (1988). Stereotypes and social judgment: Extremity, assimilation, and contrast. *Journal of Personality and Social Psychology,* **55**, 28–36.

Mann, L. (1981). The baiting crowd in episodes of threatened suicide. *Journal of Personality and Social Psychology,* **41**, 703–709.

Marcus, A. C., and **Siegel, J. M.** (1982). Sex differences in the use of physician services: A preliminary test of the fixed role hypothesis. *Journal of Health and Social Behavior,* **23**, 186–197.

Marcus, D. K., and **Miller, R. S.** (2003). Sex differences in judgments of physical attractiveness: A social relations analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **29**, 325–335.

Marcus, S. (1974). Review of *Obedience to authority.* New York Times Book Review, January 13, p. 1–2.

Marcus-Newhall, A., Pedersen, W. C., Carlson, M., and **Miller, N.** (2000). Displaced aggression is alive and well: A meta-analytic review. *Journal of Personality and Social Psychology,* **78**, 670–689.

Markey, P. M., Wells, S. M., and **Markey, C. N.** (2002). In S. P. Shohov (Ed.), *Advances in Psychology Research,* **9**, 94–113. Huntington, NY: Nova Science.

Markman, H. J., Floyd, F. J., Stanley, S. M., and **Storaasli, R. D.** (1988). Prevention of marital distress: A longitudinal investigation. *Journal of Consulting and Clinical Psychology,* **56**, 210–217.

Markman, K. D., and **McMullen, M. N.** (2003). A reflection and evaluation model of comparative thinking. *Personality and Social Psychology Review,* **7**, 244–267.

Marks, G., and **Miller, N.** (1987). Ten years of research on the false-consensus effect: An empirical and theoretical review. *Psychological Bulletin,* **102**, 72–90.

Markus, H. R., and **Kitayama, S.** (1994). A collective fear of the collective: Implications for selves and theories of selves. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **20**, 568–579.

Markus, H., and **Kitayama, S.** (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review,* **98**, 224–253.

Markus, H., and **Nurius, P.** (1986). Possible selves. *American Psychologist,* **41**, 954–969.

Markus, H., and **Wurf, E.** (1987). The dynamic self-concept: A social psychological perspective. *Annual Review of Psychology,* **38**, 299–337.

Marmot, M. G., and **Wilkinson, R. G.** (Eds.) (1999). *Social determinants of health.* Oxford: Oxford University Press.

Marsh, H. W., Kong, C. K., and **Hau, K. T.** (2000). Longitudinal multilevel models of the big-fish-little-pond effect on academic self-concept: Counterbalancing contrast and reflected-glory effects in Hong Kong schools. *Journal of Personality and Social Psychology,* **78**, 337–349.

Marsh, H. W., and **Young, A. S.** (1997). Causal effects of academic self-concept on academic achievement: Structural equation models of longitudinal data. *Journal of Educational Psychology,* **89**, 41–54.

Marshall, R. (1997). Variances in levels of individualism across two cultures and three social classes. *Journal of Cross-Cultural Psychology,* **28**, 490–495.

Marshall, W. L. (1989). Pornography and sex offenders. In D. Zillmann and J. Bryant (Eds.), *Pornography: Research advances and policy considerations.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Martin, R. (1996). Minority influence and argument generation. *British Journal of Social Psychology,* **35**, 91–103.

Marty, M. (1988, December 1). Graceful prose: Your good deed for the day. *Context,* p. 2.

Maruyama, G., Rubin, R. A., and **Kingbury, G.** (1981). Self-esteem and educational achievement: Independent constructs with a common cause? *Journal of Personality and Social Psychology,* **40**, 962–975.

Marvelle, K., and **Green, S.** (1980). Physical attractiveness and sex bias in hiring decisions for two types of jobs. *Journal of the National Association of Women Deans, Administrators, and Counselors,* **44**(1), 3–6.

Marx, G. (1960). *Groucho and me.* New York: Dell.

Maslow, A. H., and **Mintz, N. L.** (1956). Effects of esthetic surroundings: I. Initial effects of three esthetic conditions upon perceiving „energy“ and „well-being“ in faces. *Journal of Psychology,* **41**, 247–254.

Mastekaasa, A. (1995). Age variations in the suicide rates and self-reported subjective well-being of married and never married persons. *Journal of Community* and *Applied Social Psychology,* **5**, 21–39.

Masuda, T., and **Kitayama, S.** (in press). Perceiver-induced constraint and attitude attribution in Japan and the U.S.: A case for culture-dependence of correspondence bias. *Journal of Experimental Social Psychology,* in press.

Matheson, K., Cole, B., and **Majka, K.** (2003). Dissidence from within: Examining the effects of intergroup context on group members' reactions to attitudinal opposition. *Journal of Experimental Social Psychology,* **39**, 161–169.

Matheson, K., and **Dursun, S.** (2001). Social identity precursors to the hostile media phenomenon: Partisan perceptions of coverage of the Bosnian conflict. *Group Processes and Intergroup Relations,* **4**, 116–125.

Maxwell, G. M. (1985). Behaviour of lovers: Measuring the closeness of relationships. *Journal of Personality and Social Psychology,* **2**, 215–238.

Mayer, J. D., and **Salovey, P.** (1987). Personality moderates the interaction of mood and cognition. In K. Fiedler and J. Forgas (Eds.), *Affect, cognition, and social behavior.* Toronto: Hogrefe.

Mayton, D. M., II, Diessner, R., and **Granby, C. D.** (1996). Nonviolence and human values: Empirical support for theoretical relations. *Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology,* **2**, 245–253.

Mazur, A., and **Booth, A.** (1998). Testosterone and dominance in men. *Behavioral and Brain Sciences,* **21**, 353–363.

Mazzella, R., and **Feingold, A.** (1994). The effects of physical attractiveness, race, socioeconomic status, and gender of defendants and victims on judgments of mock jurors: A meta-analysis. *Journal of Applied Social Psychology,* **24**, 1315–1344.

Mazzuca, J. (2002, August 20). Teens shrug off movie sex and violence. *Gallup Tuesday Briefing* (www.gallup.com).

McAlister, A., Perry, C., Killen, J., Slinkard, L. A., and **Maccoby, N.** (1980). Pilot study of smoking, alcohol and drug abuse prevention. *American journal of Public Health,* **70**, 719–721.

McAndrew, F. T. (1981). Pattern of performance and attributions of ability and gender. *Journal of Personality and Social Psychology,* **7**, 583–587.

McAndrew, F. T. (2002). New evolutionary perspectives on altruism: Multilevel-selection and costly-signaling theories. *Current Directions in Psychological Science,* **11**, 79–82.

McCann, C. D., and **Hancock, R. D.** (1983). Self-monitoring in communicative interactions: Social cognitive consequences of goal-directed message modification. *Journal of Experimental Social Psychology,* **19**, 109–121.

McCarrey, M., Edwards, H. P., and **Rozario, W.** (1982). Ego-relevant feedback, affect, and self-serving attributional bias. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **8**, 189–194.

McCarthy, J. F., and **Kelly, B. R.** (1978). Aggressive behavior and its effect on performance over time in ice hockey athletes: An archival study. *International Journal of Sport Psychology,* **9**, 90–96. *(a)*

McCarthy, J. F., and **Kelly, B. R.** (1978). Aggression, performance variables, and anger self-report in ice hockey players. *Journal of Psychology,* **99**, 97–101. *(b)*

McCauley, C. (1989). The nature of social influence in groupthink: Compliance and internalization. *Journal of Personality and Social Psychology,* **57**, 250–260.

McCauley, C. (1998). Group dynamics in Janis's theory of groupthink: Backward and forward. *Organizational Behavior and Human Decision Processes,* **73**, 142–163.

McCauley, C. R. (2002). Psychological issues in understanding terrorism and the response to terrorism. In C. E. Stout (Ed.), *The psychology of terrorism, Vol. 3.* Westport, CT: Praeger/ Greenwood.

McCauley, C. R., and **Segal, M. E.** (1987). Social psychology of terrorist groups. In C. Hendrick (Ed.), *Group processes and intergroup relations: Review of personality and social psychology,* Vol. 9. Newbury Park, CA: Sage.

McClure, J. (1998). Discounting causes of behavior: Are two reasons better than one? *Journal of Personality and Social Psychology,* **74**, 7–20.

McConahay, J. B. (1981). Reducing racial prejudice in desegregated schools. In W. D. Hawley (Ed.), *Effective school desegregation.* Beverly Hills, CA: Sage.

McCrae, R. R., and **Costa, P. T., Jr.** (1999). A five-factor theory of personality. In L. A. Pervin and O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research.* New York: Guilford.

McCullough, J. L., and **Ostrom, T. M.** (1974). Repetition of highly similar messages and attitude change. *Journal of Applied Psychology,* **59**, 395–397.

McFall, R. M. (1991). Manifesto for a science of clinical psychology. *The Clinical Psychologist,* **44**, 75–88.

McFall, R. M. (2000). Elaborate reflections on a simple manifesto. *Applied and Preventive Psychology,* **9**, 5–21.

McFarland, C., and **Ross, M.** (1985). The relation between current impressions and memories of self and dating partners. Unpublished manuscript, University of Waterloo.

McFarland, C., Ross, M., and **DeCourville, N.** (1989). Women's theories of menstruation and biases in recall of menstrual symptoms. *Journal of Personality and Social Psychology,* **57**, 522–531.

McFarland, S. G., Ageyev, V. S., and **Abalakina-Paap, M. A.** (1992). Authoritarianism in the former Soviet Union. *Journal of Personality and Social Psychology,* **63**, 1004–1010.

McFarland, S. G., Ageyev, V. S., and **Djintcharadze, N.** (1996). Russian authoritarianism two years after communism. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **22**, 210–217.

McGillicuddy, N. B., Welton, G. L., and **Pruitt, D. G.** (1987). Third-party intervention: A field experiment comparing three different models. *Journal of Personality and Social Psychology,* **53**, 104–112.

McGillis, D. (1979). Biases and jury decision making. In I. H. Frieze, D. Bar-Tal, and J. S. Carroll, *New approaches to social problems.* San Francisco: Jossey-Bass.

McGinn, A. P. (1998, June 20). Hidden forces mask crisis in world fisheries. Worldwatch Institute (www.worldwatch.org).

McGlone, M. S., and **Tofighbakhsh, J.** (2000). Birds of a feather flock conjointly (?): Rhyme as reason in aphorisms. *Psychological Science,* **11**, 424–428.

McGlynn, R. P., Tubbs, D. D., and **Holzhausen, K. G.** (1995). Hypothesis generation in groups constrained by evidence, *journal of Experimental Social Psychology,* **31**, 64–81.

McGrath, J. E. (1984). *Groups: Interaction and performance.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

McGregor, I., Newby-Clark, I. R., and **Zanna, M. P.** (1998). Epistemic discomfort is moderated by simultaneous accessibility of inconsistent elements. In E. Harmon-Jones and J. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance theory 40 years later: A revival with revisions and controversies.* Washington, DC: American Psychological Association.

McGregor, I., Zanna, M. P., Holmes, J. G., and **Spencer, S. J.** (2001). Conviction in the face of uncertainty: Going to extremes and being oneself. *Journal of Personality and Social Psychology,* **80**, 472–478.

McGuire, A. (2002, August 19). Charity calls for debate on adverts aimed at children. *The Herald* (Scotland), p. 4.

McGuire, W. J. (1964). Inducing resistance to persuasion: Some contemporary approaches. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 1). New York: Academic Press.

McGuire, W. J. (1986). The myth of massive media impact: Savagings and salvagings. In G. Comstock (Ed.), *Public communication and behavior,* Vol. 1. Orlando, FL: Academic Press.

McGuire, W. J., and **McGuire, C. V.** (1986). Differences in conceptualizing self versus conceptualizing other people as manifested in con-

trasting verb types used in natural speech. *Journal of Personality and Social Psychology,* **51**, 1135–1143.

McGuire, W. J., McGuire, C. V., and **Winton, W.** (1979). Effects of household sex composition on the salience of one's gender in the spontaneous self-concept. *Journal of Experimental Social Psychology,* **15**, 77–90.

McGuire, W. J., McGuire, C. V., Child, P., and **Fujioka, T.** (1978). Salience of ethnicity in the spontaneous self-concept as a function of one's ethnic distinctiveness in the social environment, *journal of Personality and Social Psychology,* **36**, 511–520.

McGuire, W. J., and **Padawer-Singer, A.** (1978). Trait salience in the spontaneous self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology,* **33**, 743–754.

McKelvie, S. J. (1995). Bias in the estimated frequency of names. *Perceptual and Motor Skills,* **81**, 1331–1338.

McKelvie, S. J. (1997). The availability heuristic: Effects of fame and gender on the estimated frequency of male and female names, *journal of Social Psychology,* **137**, 63–78.

McKenna, F. P., and **Myers, L. B.** (1997). Illusory self-assessments – Can they be reduced? *British journal of Psychology,* **88**, 39–51.

McKenna, K. Y. A., and **Bargh, J. A.** (1998). Coming out in the age of the Internet: Identity demarginalization through virtual group participation. *Journal of Personality and Social Psychology,* **75**, 681–694.

McKenna, K. Y. A., and **Bargh, J. A.** (2000). Plan 9 from cyberspace: The implications of the Internet for personality and social psychology. *Personality and Social Psychology Review,* **4**, 57–75.

McKenna, K. Y. A., Green, A. S., and **Gleason, M. E. J.** (2002). What's the big attraction? Relationship formation on the Internet. *Journal of Social Issues,* **58**, 9–31.

McKenzie-Mohr, D. (2000). Fostering sustainable behavior through community-based social marketing. *American Psychologist,* **55**, 531–537.

McKenzie-Mohr, D., and **Zanna, M. P.** (1990). Treating women as sexual objects: Look to the (gender schematic) male who has viewed pornography. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **16**, 296–308.

McMillen, D. L., and **Austin, J. B.** (1971). Effect of positive feedback on compliance following transgression. *Psychonomic Science,* **24**, 59–61.

McMillen, D. L., Sanders, D. Y., and **Solomon, G. S.** (1977). Self-esteem, attentiveness, and helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* **3**, 257–261.

McNeill, B. W., and **Stoltenberg, C. D.** (1988). A test of the elaboration likelihood model for therapy. *Cognitive Therapy and Research,* **12**, 69–79.

Mead, G. H. (1934). *Mind, self, and society.* Chicago: University of Chicago Press.

Mealey, L., Bridgstock, R., and **Townsend, G. C.** (1999). Symmetry and perceived facial attractiveness: A monozygotic co-twin comparison. *journal of Personality and Social Psychology,* **76**, 151–158.

Medalia, N. Z., and **Larsen, O. N.** (1958). Diffusion and belief in collective delusion: The Seattle windshield pitting epidemic. *American Sociological Review,* **23**, 180–186.

Medvec, V. H., Madey, S. F., and **Gilovich, T.** (1995). When less is more: Counterfactual thinking and satisfaction among Olympic medalists. *Journal of Personality and Social Psychology,* **69**, 603–610.

Medvec, V. H., and **Savitsky, K.** (1997). When doing better means feeling worse: The effects of categorical cutoff points on counterfactual thinking and satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology,* **72**, 1284–1296

Meech, P., and **Kilborn, R.** (1992). Media and identity in a stateless nation: The case of Scotland. *Media, Culture and Society,* **14**, 245–259.

Meehl, P. E. (1954). *Clinical vs. statistical prediction: A theoretical analysis and a review of evidence.* Minneapolis: University of Minnesota Press.

Mehl, M. R., and **Pennebaker, J. W.** (2003). The sounds of social life: A psychometric analysis of students' daily social environments and natural conversations. *Journal of Personality and Social Psychology,* **84**, 857–870.

Mehlman, P. T. and **7 others** (1994). Low CSF 5-HIAA concentrations and severe aggression and impaired impulse control in nonhuman primates. *American Journal of Psychiatry,* **151**, 1485–1491.

Meindl, J. R., and **Lerner, M. J.** (1984). Exacerbation of extreme responses to an out-group. *Journal of Personality and Social Psychology,* **47**, 71–84.

Meissner, C. A., and **Brigham, J. C.** (2001). Thirty years of investigating the own-race bias in memory for faces: A meta-analytic review. *Psychology, Public Policy,* and *Law,* **7**, 3–35.

Meissner, C. A., Brigham, J. C., and **Kelley, C. M.** (2001). The influence of retrieval processes in verbal overshadowing. *Memory and Cognition,* **29**, 176–186.

Meleshko, K. G. A., and **Alden, L. E.** (1993). Anxiety and self-disclosure: Toward a motivational model. *Journal of Personality and Social Psychology,* **64**, 1000–1009.

Mellers, B., Hertwig, R., and **Kahneman, D.** (2001). Do frequency representations eliminate conjunction effects: An exercise in adversarial collaboration. *Psychological Science,* **12**, 269–275.

Mendonca, P. J., and **Brehm, S. S.** (1983). Effects of choice on behavioral treatment of overweight children. *Journal of Social and Clinical Psychology,* **1**, 343–358.

Menon, T., Morris, M. W., Chiu, C. Y., Hong, Y. Y. (1999). Culture and the construal of agency: Attribution to individual versus group dispositions. *Journal of Personality* and *Social Psychology,* **76**, 701–717.

Merari, A. (2002). Explaining suicidal terrorism: Theories versus empirical evidence. Invited address to the American Psychological Association.

Merton, R. K. (1938; reprinted 1970). *Science, technology and society in seventeenth-century England.* New York: Fertig.

Merton, R. K. (1948). The self-fulfilling prophecy. *Antioch Review,* **8**, 193–210.

Merton, R. K., and **Kitt, A. S.** (1950). Contributions to the theory of reference group behavior. In R. K. Merton and P. F. Lazarsfeld (Eds.), *Continuities in social research: Studies in the scope and method of the American soldier.* Glencoe, IL: Free Press.

Merz, J. F. and **Caulkins, J. P.** (1995). Propensity to abuse – propensity to murder? *Chance,* **8**, 14.

Messé, L. A., and **Sivacek, J. M.** (1979). Predictions of others' responses in a mixed-motive game: Self-justification or false consensus? *journal of Personality and Social Psychology,* **37**, 602–607.

Messé, L. A., Kerr, N. L., and **Sattler, D. N.** (1992). „But some animals are more equal than others": The supervisor as a privileged status in group contexts. In S. Worchel, W. Wood, and J. Simpson (Eds.) *Group process and productivity.* Newbury Park, CA:Sage.

Messick, D. M., and **Sentis, K. P.** (1979). Fairness and preference. *Journal of Experimental Social Psychology,* **15**, 418–434.

Metalsky, G. I., Joiner, T. E., Jr., Hardin, T. S., and **Abramson, L. Y.** (1993). Depressive reactions to failure in a naturalistic setting: A test of the hopelessness and self-esteem theories of depression. *Journal of Abnormal Psychology,* **102**, 101–109.

Meyers, S. A., and **Berscheid, E.** (1997). The language of love: The difference a preposition makes. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **23**, 347–362.

Michaels, J. W., Blommel, J. M., Brocato, R. M., Linkous, R. A., and **Rowe, J. S.** (1982). social facilitation and inhibition in a natural setting. *Replications in Social Psychology,* **2**, 21–24.

Mickelson, K. D., Kessler, R. C., and **Shaver, P. R.** (1997). Adult attachment in a nationally representative sample. *Journal of Personality and Social Psychology,* **73**, 1092–1106.

Mikula, G. (1984). justice and fairness in interpersonal relations: Thoughts and suggestions. In H. Taijfel (Ed.), *The social dimension: European developments in social psychology,* Vol. 1, Cambridge: Cambridge University Press.

Mikulincer, M., Florian, V., and **Hirschberger, G.** (2003). The existential function of close relationships: Introducing death into the science of love. *Personality and Social Psychology Review,* **7**, 20–40.

Mikulincer, M., and **Shaver, P. R.** (2001). Attachment theory and intergroup bias: Evidence that priming the secure base schema attenuates negative reactions to out-groups. *Journal of Personality and Social Psychology,* **81**, 97–115.

Milgram, A. (2000). My personal view of Stanley Milgram. In T. Blass (Ed.), *Obedience to authority: Current perspectives on the Milgram paradigm.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

Milgram, S. (1961, December). Nationality and conformity. *Scientific American,* December, p. 45–51.

Milgram, S. (1965). Some conditions of obedience and disobedience to authority. *Human Relations,* **18**, 57–76.

Milgram, S. (1974). *Obedience to authority.* New York: Harper and Row.

Milgram, S., Bickman, L., and **Berkowitz, L.** (1969). Note on the drawing power of crowds of different size. *Journal of Personality and Social Psychology,* **13**, 79–82.

Milgram, S., and **Sabini, J.** (1983). On maintaining social norms: A field experiment in the subway. In H. H. Blumberg, A. P. Hare, V. Kent, and M. Davies (Eds.), *Small groups and social interaction,* Vol. 1. London: Wiley.

Millar, M. G., and **Millar, K. U.** (1996). Effects of message anxiety on disease detection and health promotion behaviors. *Basic and Applied Social Psychology,* **18**, 61–74.

Millar, M. G., and **Tesser, A.** (1992). The role of beliefs and feelings in guiding behavior: The mismatch model. In L. Martin and A. Tesser (Eds.), *The construction of social judgment.* Hillsdale NJ: Erlbaum.

Miller, A. G. (1986). *The obedience experiments: A case study of controversy in social science.* New York: Praeger.

Miller, A. G. (2004). What can the Milgram obedience experiments tell us about the Holocaust? Generalizing from the social psychological laboratory. In A. G. Miller (Ed.), *The social psychology of good and evil.* New York: Guilford.

Miller, A. G., Ashton, W., and **Mishal, M.** (1990). Beliefs concerning the features of constrained behavior: A basis for the fundamental attribution error. *Journal of Personality and Social Psychology,* **59**, 635–650.

Miller, A. G., Gillen, G., Schenker, C., and **Radlove, S.** (1973). Perception of obedience to authority. *Proceedings of the 81st annual convention of the American Psychological Association,* **8**, 127–128.

Miller, C. E., and **Anderson, P. D.** (1979). Group decision rules and the rejection of deviates. *Social Psychology Quarterly,* **42**, 354–363.

Miller, C. T., and **Felicio, D. M.** (1990). Person-positivity bias: Are individuals liked better than groups? *Journal of Experimental Social Psychology,* **26**, 408–420.

Miller, D. T., Downs, J. S., and **Prentice, D. A.** (1998). Minimal conditions for the creation of a unit relationship: The social bond between birthdaymates. *European Journal of Social Psychology,* **28**, 475.

Miller, D. T., and **McFarland, C.** (1987). Pluralistic ignorance: When similarity is interpreted as dissimilarity. *Journal of Personality and Social Psychology,* **53**, 298–305.

Miller, D. W. (2001, November 23). Jury consulting on trial. *Chronicle of Higher Education,* p. A15, A16.

Miller, G. R., and **Fontes, N. E.** (1979). *Videotape on trial: A view from the jury box.* Beverly Hills, CA: Sage Publications.

Miller, J. B. (1986). *Toward a new psychology of women,* 2nd ed. Boston: Beacon Press.

Miller, J. G. (1984). Culture and the development of everyday social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology,* **46**, 961–978.

Miller, K. I., and **Monge, P. R.** (1986). Participation, satisfaction, and productivity: A meta-analytic review. *Academy of Management Journal,* **29**, 727–753.

Miller, L. C. (1990). Intimacy and liking: Mutual influence and the role of unique relationships. *Journal of Personality and Social Psychology,* **59**, 50–60.

Miller, L. C., Berg, J. H., and **Archer, R. L.** (1983). Openers: Individuals who elicit intimate self-disclosure. *Journal of Personality and Social Psychology,* **44**, 1234–1244.

Miller, L. C., Berg, J. H., and **Rugs, D.** (1989). Selectivity and sharing: Needs and norms in developing friendships. Unpublished manuscript, Scripps College.

Miller, L. E., and **Grush, J. E.** (1986). Individual differences in attitudinal versus normative determination of behavior. *Journal of Experimental Social Psychology,* **22**, 190–202.

Miller, N. (2002). Personalization and the promise of contact theory. *Journal of Social Issues,* **58**, 387–410.

Miller, N., and **Campbell, D. T.** (1959). Recency and primacy in persuasion as a function of the timing of speeches and measurements. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **59**, 1–9.

Miller, N., and **Marks, G.** (1982). Assumed similarity between self and other: Effect of expectation of future interaction with that other. *Social Psychology Quarterly,* **45**, 100–105.

Miller, N., Maruyama, G., Beaber, R. J., and **Valone, K.** (1976). Speed of speech and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology,* **34**, 615–624.

Miller, N., Pedersen, W. C., Earleywine, M., and **Pollock, V. E.** (2003). A theoretical model of triggered displaced aggression. *Personality and Social Psychology Review,* **7**, 75–97.

Miller, N. E. (1941). The frustration-aggression hypothesis. *Psychological Review,* **48**, 337–342.

Miller, P. A., and **Eisenberg, N.** (1988). The relation of empathy to aggressive and externalizing/antisocial behavior. *Psychological Bulletin,* **103**, 324–344.

Miller, P. A., Kozu, J., and **Davis, A. C.** (2001). Social influence, empathy, and prosocial behavior in cross-cultural perspective. In W. Wosinska, R. B. Cialdini, D. W. Barrett, and J. Reykowski (Eds.), *The practice of social influence in multiple cultures.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

Miller, P. C., Lefcourt, H. M., Holmes, J. G., Ware, E. E., and **Saley, W. E.** (1986). Marital locus of control and marital problem solving. *Journal of Personality and Social Psychology,* **51**, 161–169.

Miller, R. L., Brickman, P., and **Bolen, D.** (1975). Attribution versus persuasion as a means for modifying behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* **31**, 430–441.

Miller, R. S. (1997). Inattentive and contented: Relationship commitment and attention to alternatives. *Journal of Personality and Social Psychology,* **73**, 758–766.

Miller, R. S., and **Schlenker, B. R.** (1985). Egotism in group members: Public and private attributions of responsibility for group performance. *Social Psychology Quarterly,* **48**, 85–89.

Miller, R. S., and **Simpson, J. A.** (1990). Relationship satisfaction and attentiveness to alternatives. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Millett, K. (1975). The shame is over. *Ms.*, January, p. 26–29.

Mims, P. R., Hartnett, J. J., and **Nay, W. R.** (1975). Interpersonal attraction and help volunteering as a function of physical attractiveness. *Journal of Psychology,* **89**, 125–131.

Minard, R. D. (1952). Race relationships in the Pocohontas coal field. *Journal of Social Issues,* **8**(1), 29–44.

Mio, J. S., Thompson, S. C., and **Givens, G. H.** (1993). The commons dilemma as a metaphor: Memory, influence, and implications for environmental conservation. *Metaphor and Symbolic Activity,* **8**, 23–42.

Mirels, H. L., and **McPeek, R. W.** (1977). Self-advocacy and self-esteem. *Journal of Consulting and Clinical Psychology,* **45**, 1132–1138.

Mischel, W. (1968). *Personality and assessment.* New York: Wiley.

Mita, T. H., Dermer, M., and **Knight, J.** (1977). Reversed facial images and the mere-exposure hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology,* **35**, 597–601.

Mitchell, G., Tetlock, P. E., Mellers, B. A., and **Ordonez, L. D.** (1993). Judgments of social justice: Compromises between equality and efficiency. *Journal of Personality and Social Psychology,* **65**, 629–639.

Mitchell, T. R., and **Thompson, L.** (1994). A theory of temporal adjustments of the evaluation of events: Rosy prospection and rosy retrospection. In C. Stubbart, J. Porac, and J. Meindl (Eds.), *Advances in managerial cognition and organizational information processing.* Greenwich, CT: JAI Press.

Mitchell, T. R., Thompson, L., Peterson, E., and **Cronk, R.** (1997). Temporal adjustments in the evaluation of events: The „rosy view“. *Journal of Experimental Social Psychology,* **33**, 421–448.

Moffitt, T., Caspi, A., Sugden, K., Taylor, A., Craig, I. W., Harrington, H., McClay, J., Mill, J., Martin, J., Braithwaite, A., Poulton, R. (2003). Influence of life stress on depression: Moderation by a polymorphism in the 5-HTT gene. *Science,* **301**, 386–389.

Monin, B. (2003). The warm glow heuristic: When liking leads to familiarity. *Journal of Personality and Social Psychology,* **85**, 1035–1048.

Monin, B., and **Norton, M. I.** (2003). Perceptions of a fluid consensus: Uniqueness bias, false consensus, false polarization, and pluralistic ignorance in a water conservation crisis. *Personality and Social Psychology,* **29**, 559–567.

Monson, T. C., Hesley, J. W., and **Chernick, L.** (1982). Specifying when personality traits can and cannot predict behavior: An alternative to abandoning the attempt to predict single-act criteria. *Journal of Personality and Social Psychology,* **43**, 385–399.

Monson, T. C., and **Snyder, M.** (1977). Actors, observers, and the attribution process: Toward a reconceptualization. *Journal of Experimental Social Psychology,* **13**, 89–111.

Monteith, M. J. (1993). Self-regulation of prejudiced responses: Implications for progress in prejudice-reduction efforts. *Journal of Personality and Social Psychology,* **65**, 469–485.

Moody, K. (1980). *Growing up on television: The TV effect.* New York: Times Books.

Moore, B. S., Underwood, B., and **Rosenhan, D. L.** (1973). Affect and altruism. *Developmental Psychology,* **8**, 99–104.

Moore, D. L., and **Baron, R. S.** (1983). Social facilitation: A physiological analysis. In J. T. Cacioppo and R. Petty (Eds.), *Social psychophysiology.* New York: Guilford Press.

Moore, D. W. (2004, January 6). A constitutional amendment to ban gay marriages. *Gallup Poll Tuesday Briefing* (www.gallup.com).

Moore, D. W. (2003, March 11). Half of young people expect to strike it rich: But expectations fall rapidly with age. Gallup News Service (www.gallup.com/poll/releases/pr030311.asp).

Moore, D. W. (2003, March 18). Public approves of Bush ultimatum by more than 2-to-l margin. Gallup News Service (www.gallup.com).

Mor, N., and **Winquist, J.** (2002). Self-focused attention and negative affect: A meta-analysis. *Psychological Bulletin,* **128**, 638–662.

Moran, G., and **Comfort, J. C.** (1982). Scientific juror selection: Sex as a moderator of demographic and personality predictors of impaneled felony juror behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* **43**, 1052–1063.

Moran, G., and **Comfort, J. C.** (1986). Neither „tentative“ nor „fragmentary“: Verdict preference of impaneled felony jurors as a function of attitude toward capital punishment. *Journal of Applied Psychology,* **71**, 146–155.

Moran, G., and **Cutler, B. L.** (1991). The prejudicial impact of pretrial publicity. *Journal of Applied Social Psychology,* **21**, 345–367.

Moran, G., Cutler, B. L., and **De Lisa, A.** (1994). Attitudes toward tort reform, scientific jury selection, and juror bias: Verdict inclination in criminal and civil trials. *Law and Psychology Review,* **18**, 309–328.

Moran, G., Cutler, B. L., and **Loftus, E. F.** (1990). Jury selection in major controlled substance trials: The need for extended voir dire. *Forensic Reports,* **3**, 331–348.

Moreland, R. L., and **Zajonc, R. B.** (1977). Is stimulus recognition a necessary condition for the occurrence of exposure effects? *Journal of Personality and Social Psychology,* **35**, 191–199.

Morier, D., and **Seroy, C.** (1994). The effect of interpersonal expectancies on men's self-presentation of gender role attitudes to women. *Sex Roles,* **31**, 493–504.

Morin, R. (1998). *Washington Post/* Henry J. Kaiser Family Foundation/ Harvard University Studies of Political Values. Washington, DC: *Washington Post.*

Morris, W. N., and **Miller, R. S.** (1975). The effects of consensus-breaking and consensus-preempting partners on reduction of conformity. *Journal of Experimental Social Psychology,* **11**, 215–223.

Morrow, L. (1983, August 1). All the hazards and threats of success. *Time,* p. 20–25.

Moscovici, S. (1985). Social influence and conformity. In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology,* 3rd ed. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Moscovici, S. (1988). Notes towards a description of social representations. *European Journal of Social Psychology,* **18**, 211–250.

Moscovici, S., Lage, S., and **Naffrechoux, M.** (1969). Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task. *Sociometry,* **32**, 365–380.

Moscovici, S., and **Zavalloni, M.** (1969). The group as a polarizer of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology,* **12**, 124–135.

Moskowitz, D. S., Suh, E. J., and **Desaulniers, J.** (1994). Situational influences on gender differences in agency and communion. *Journal of Personality and Social Psychology,* **66**, 753–761.

Motherhood Project (2001, May 2). Watch out for children: A mothers' statement to advertisers. Institute for American Values (www.watchoutforchildren.org).

Moyer, K. E. (1976). *The psychobiology of aggression.* New York: Harper and Row.

Moyer, K. E. (1983). The physiology of motivation: Aggression as a model. In C. J. Scheier and A. M. Rogers (Eds.), *G. Stanley Hall Lec-*

ture Series (Vol. 3). Washington, DC: American Psychological Association.

Moynihan, D. P. (1979). Social science and the courts. *Public Interest,* **54**, 12–31.

Mucchi-Faina, A., Maass, A., and **Volpato, C.** (1991). Social influence: The role of originality. *European Journal of Social Psychology,* **21**, 183–197.

Muehlenhard, C. L. (1988). Misinterpreted dating behaviors and the risk of date rape. *Journal of Social and Clinical Psychology,* **6**, 20–37.

Mueller, C. W., Donnerstein, E., and **Hallam, J.** (1983). Violent films and prosocial behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **9**, 83–89.

Muldoon, O. (2003). On home ground. *Psychologist, 16* (http://www.bps.org.uk/publications/thepsychologist/0703news.pdf).

Mullen, B. (1986). Atrocity as a function of lynch mob composition: A self-attention perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **12**, 187–197. *(a)*

Mullen, B. (1986). Stuttering, audience size, and the other-total ratio: A self-attention perspective. *Journal of Applied Social Psychology,* **16**, 139–149. *(b)*

Mullen, B., Anthony, T., Salas, E., and **Driskell, J. E.** (1994). Group cohesiveness and quality of decision making: An integration of tests of the groupthink hypothesis. *Small Group Research,* **25**, 189–204.

Mullen, B., and **Baumeister, R. F.** (1987). Group effects on self-attention and performance: Social loafing, social facilitation, and social impairment. In C. Hendrick (Ed.), *Group processes and intergroup relations: Review of personality and social psychology,* Vol. 9. Newbury Park, CA: Sage.

Mullen, B., Brown, R., and **Smith, C.** (1992). Ingroup bias as a function of salience, relevance, and status: An integration. *European Journal of Social Psychology,* **22**, 103–122.

Mullen, B., Bryant, B., and **Driskell, J. E.** (1997). Presence of others and arousal: An integration. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice,* **1**, 52–64.

Mullen, B., and **Copper, C.** (1994). The relation between group cohesiveness and performance: An integration. *Psychological Bulletin,* **115**, 210–227.

Mullen, B., Copper, C., and **Driskell, J. E.** (1990). Jaywalking as a function of model behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **16**, 320–330.

Mullen, B., and **Goethals, G. R.** (1990). Social projection, actual consensus and valence. *British Journal of Social Psychology,* **29**, 279–282.

Mullen, B., and **Hu, L.** (1989). Perceptions of ingroup and outgroup variability: A meta-analytic integration. *Basic and Applied Social Psychology,* **10**, 233–252.

Mullen, B., and **Riordan, C. A.** (1988). Self-serving attributions for performance in naturalistic settings: A meta-analytic review. *Journal of Applied Social Psychology,* **18**, 3–22.

Muller, S., and **Johnson, B. T.** (1990). Fear and persuasion: A linear relationship? Paper presented to the Eastern Psychological Association convention.

Mullin, C. R., and **Linz, D.** (1995). Desensitization and resensitization to violence against women: Effects of exposure to sexually violent films on judgments of domestic violence victims. *Journal of Personality and Social Psychology,* **69**, 449–459.

Munro, G. D., and **Ditto, P. H.** (1997). Biased assimilation, attitude polarization, and affect in reactions to stereotype-relevant scientific information. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **23**, 636–653.

Munro, G. D., Ditto, P. H., Lockhart, L. K., Fagerlin, A., Gready, M., and **Peterson, E.** (1997). Biased assimilation of sociopolitical arguments: Evaluating the 1996 U.S. Presidential debate. Unpublished manuscript, Hope College.

Muraven, M., Tice, D. M., and **Baumeister, R. F.** (1998). Self-control as a limited resource: Regulatory depletion patterns. *Journal of Personality and Social Psychology,* **74**, 774–790.

Murphy, C. (1990, June). New findings: Hold on to your hat. *The Atlantic,* p. 22–23.

Murphy, C. M., and **O'Farrell, T. J.** (1996). Marital violence among alcoholics. *Current Directions in Psychological Science,* **5**, 183–187.

Murphy-Berman, V., Berman, J. J., Singh, P., Pachauri, A., and **Kumar, P.** (1984). Factors affecting allocation to needy and meritorious recipients: A cross-cultural comparison. *Journal of Personality and Social Psychology,* **46**, 1267–1272.

Murphy-Berman, V., and **Sharma, R.** (1986). Testing the assumptions of attribution theory in India. *Journal of Social Psychology,* **126**, 607–616.

Murray, J. P., and **Kippax, S.** (1979). From the early window to the late night show: International trends in the study of television's impact on children and adults. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology,* vol. 12. New York: Academic Press.

Murray, S. L., Gellavia, G. M., Rose, P., and **Griffin, D. W.** (2003). Once hurt, twice hurtful: How perceived regard regulates daily marital interactions. *Journal of Personality and Social Psychology,* **84**, 126–147.

Murray, S. L., and **Holmes, J. G.** (1997). A leap of faith? Positive illusions in romantic relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **23**, 586–604.

Murray, S. L., Holmes, J. G., Gellavia, G., Griffin, D. W., and **Dolderman, D.** (2002). Kindred spirits? The benefits of egocentrism in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology,* **82**, 563–581.

Murray, S. L., Holmes, J. G., and **Griffin, D. W.** (1996). The benefits of positive illusions: Idealization and the construction of satisfaction in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology,* **70**, 79–98.

Murray, S. L., Holmes, J. G., and **Griffin, D. W.** (1996). The self-fulfilling nature of positive illusions in romantic relationships: Love is not blind, but prescient. *Journal of Personality and Social Psychology,* **71**, 1155–1180.

Murray, S. L., Holmes, J. G., and **Griffin, D. W.** (2000). Self-esteem and the quest for felt security: How perceived regard regulates attachment processes. *Journal of Personality and Social Psychology,* **78**, 478–498.

Murray, S. L., Holmes, J. G., MacDonald, G., and **Ellsworth, P. C.** (1998). Through the looking glass darkly? When self-doubts turn into relationship insecurities. *Journal of Personality and Social Psychology,* **75**, 1459–1480.

Murray, S. L., Rose, P., Bellavia, G. M., Holmes, J. G., and **Kusche, A. G.** (2002). When rejection stings: How self-esteem constrains relationship-enhancement processes. *Journal of Personality and Social Psychology,* **83**, 556–573.

Murstein, B. L. (1986). *Paths to marriage.* Newbury Park, CA: Sage.

Muson, G. (1978). Teenage violence and the telly. *Psychology Today,* March, p. 50–54.

Musser, L. M., and **Graziano, W. F.** (1991). Behavioral confirmation in children's interaction with peers. *Basic and Applied Social Psychology,* **12**, 441–456.

Muss wetter, T. (2003). Comparison processes in social judgment: Mechanisms and consequences. *Psychological Review,* **110**, 472–489.

Myers, D. G. (1978). Polarizing effects of social comparison. *Journal of Experimental Social Psychology,* **14**, 554–563.

Myers, D. G. (1993). *The pursuit of happiness.* New York: Avon.

Myers, D. G. (2000). *The American paradox: Spiritual hunger in an age of plenty.* New Haven, CT: Yale University Press.

Myers, D. G. (2000). The funds, friends, and faith of happy people. *American Psychologist,* **55**, 56–67.

Myers, D. G., and **Bishop, G. D.** (1970). Discussion effects on racial attitudes. *Science,* **169**, 778–789.

Myers, J. N. (1997, December). Quoted by S. A. Boot, Where the weather reigns. *World Traveler,* p. 86, 88, 91, 124.

Myers, N. (2000). Sustainable consumption: The meta-problem. In B. Heap and J. Kent (Eds.), *Towards sustainable consumption: A European perspective.* London: The Royal Society.

Nadler, A. (1991). Help-seeking behavior: Psychological costs and instrumental benefits. In M. S. Clark (Ed.), *Prosocial behavior.* Newbury Park, CA: Sage.

Nadler, A., and **Fisher, J. D.** (1986). The role of threat to self-esteem and perceived control in recipient reaction to help: Theory development and empirical validation. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology,* vol. 19. Orlando, FL: Academic Press.

Nadler, A., Goldberg, M., and **Jaffe, Y.** (1982). Effect of self-differentiation and anonymity in group on deindividuation. *Journal of Personality and Social Psychology,* **42**, 1127–1136.

Nagar, D., and **Pandey, J.** (1987). Affect and performance on cognitive task as a function of crowding and noise. *Journal of Applied Social Psychology,* **17**, 147–157.

Nagourney, A. (2002, September 25). For remarks on Iraq, Gore gets praise and scorn. *New York Times* (www.nytimes.com).

Nail, P. R., MacDonald, G., and **Levy, D. A.** (2000). Proposal of a four-dimensional model of social response. *Psychological Bulletin,* **126**, 454–470.

National Center for Health Statistics. (1991). Family structure and children's health: United States, 1988, *Vital and Health Statistics, Series 10, No. 178,* CHHS Publication No. PHS 91-1506 by Deborah A. Dawson.

National Council for Research on Women (1994). Women and philanthropy fact sheet. *Issues Quarterly,* **1**(2), 9.

National Research Council (1993). *Understanding and preventing violence.* Washington, DC: National Academy Press.

National Research Council (2002). *Youth, pornography, and the Internet.* Washington, DC: National Academy Press.

National Safety Council (2001). Data from 1995 to 1999 summarized in personal correspondence from Kevin T. Fearn, NSC Research and Statistics Department.

National Television Violence Study (1997). Thousand Oaks, CA: Sage.

Naylor, T. H. (1990). Redefining corporate motivation, Swedish style. *Christian Century,* **107**, 566–570.

NCTV (1988). TV and film alcohol research. *NCTV News,* **9**(3–4), 4.

Needles, D. J., and **Abramson, L. Y.** (1990). Positive life events, attributional style, and hopefulness: Testing a model of recovery from depression. *Journal of Abnormal Psychology,* **99**, 156–165.

Neimeyer, G. J., MacNair, R., Metzler, A. E., and **Courchaine, K.** (1991). Changing personal beliefs: Effects of forewarning, argument quality, prior bias, and personal exploration. *Journal of Social and Clinical Psychology,* **10**, 1–20.

Nelson, L. J., and **Miller, D. T.** (1995). The distinctiveness effect in social categorization: You are what makes you unusual. *Psychological Science,* **6**, 246.

Nelson, L., and **LeBoeuf, R.** (2002). Why do men overperceive women's sexual intent? False consensus vs. evolutionary explanations. Paper presented to the annual meeting of the Society for Personality and Social Psychology.

Nelson, T. E., Biernat, M. R., and **Manis, M.** (1990). Everyday base rates (sex stereotypes): Potent and resilient. *Journal of Personality and Social Psychology,* **59**, 664–675.

Nemeth, C. (1977). Interactions between jurors as a function of majority vs. Unanimity decision rules. *Journal of Applied Social Psychology,* **7**, 38–56.

Nemeth, C. (1979). The role of an active minority in intergroup relations. In W. G. Austin and S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations.* Monterey, CA: Brooks/Cole.

Nemeth, C. J. (1997). Managing innovation: When less is more. *California Management Review,* **40**, 59–74.

Nemeth, C. J. (1999). Behind the scenes. In D. G. Myers, *Social psychology,* 6th edition. New York: McGraw-Hill.

Nemeth, C. J., Brown, K., and **Rogers, J.** (2001a). Devil's advocate versus authentic dissent: Stimulating quantity and quality. *European Journal of Social Psychology,* **31**, 1–13.

Nemeth, C. J., Connell, J. B., Rogers, J. D., and **Brown, K. S.** (2001b). Improving decision making by means of dissent. *Journal of Applied Social Psychology,* **31**, 48–58.

Nemeth, C., and **Chiles, C.** (1988). Modelling courage: The role of dissent in fostering independence. *European Journal of Social Psychology,* **18**, 275–280.

Nemeth, C., and **Wachtler, J.** (1974). Creating the perceptions of consistency and confidence: A necessary condition for minority influence. *Sociometry,* **37**, 529–540.

Neumann, R., and **Strack, F.** (2000). Approach and avoidance: The influence of proprioceptive and exteroceptive cues on encoding of affective information. *Journal of Personality and Social Psychology,* **79**, 39–48.

New York Times (2002, May 26). Fighting to live as the towers died (www.nytimes.com).

Newcomb, T. M. (1961). *The acquaintance process.* New York: Holt, Rinehart and Winston.

Newell, B., and **Lagnado, D.** (2003). Think-tanks, or think *tanks. The Psychologist,* **16**, 176.

Newman, A. (2001, February 4). Rotten teeth and dead babies. *New York Times Magazine* (www.nytimes.com).

Newman, H. M., and **Langer, E. J.** (1981). Post-divorce adaptation and the attribution of responsibility. *Sex Roles,* **7**, 223–231.

Newman, L. S. (1993). How individualists interpret behavior: Idiocentrism and spontaneous trait inference. *Social Cognition,* **11**, 243–269.

Newman, L. S., Duff, K., Schnopp-Wyatt, N., Brock, B., and **Hoffman, Y.** (1997). Reactions to the O. J. Simpson verdict: „Mindless tribalism" or motivated inference processes? *Journal of Social Issues,* **53**, 547–562.

Newport, F., Moore, D. W., Jones, J. M., and **Saad, L.** (2003, March 21). Special release: American opinion on the war. *Gallup Poll Tuesday Briefing* (www.gallup.com/poll/tb/goverpubli/s0030325.asp).

Newport, F., and **Saad, L.** (1997, February 7). Civil trial didn't alter public's view of Simpson case. Princeton, NJ: Gallup News Service, The Gallup Organization.

Nias, D. K. B. (1979). Marital choice: Matching or complementation? In M. Cook and G. Wilson (Eds.), *Love and attraction.* Oxford: Pergamon.

Nichols, J. (2003, February 9). Man overdoses online as chatters watch him die. *Grand Rapids Press,* p. A20.

Nicholson, N., Cole, S. G., and **Rocklin, T.** (1985). Conformity in the Asch situation: A comparison between contemporary British and U. S. university students. *British Journal of Social Psychology,* **24**, 59–63.

Nickerson, C., Schwarz, N., Diener, E., and **Kahneman, D.** (2003). Zeroing in on the dark side of the American dream: A closer look at the negative consequences of the goal for financial success. *Psychological Science,* **14**, 531–536.

Nie, N. H., and **Erbring, L.** (2000, February 17). Internet and society: A preliminary report. Stanford, CA: Stanford Institute for the Quantitative Study of Society.

Niedermeier, K. E., Kerr, N. L., and **Messe, L. A.** (1999). Jurors' use of naked statistical evidence: Exploring bases and implications of the Wells effect. *Journal of Personality and Social Psychology,* **76**, 533–542.

Nielsen, M. E. (1998). Social psychology and religion on a trip to Ukraine. http://psychwww.com/psyrelig/Ukraine/index.htm

Niemi, R. G., Mueller, J., and **Smith, T. W.** (1989). *Trends in public opinion: A compendium of survey data.* New York: Greenwood Press.

Nigro, G. N., Hill, D. E., Gelbein, M. E., and **Clark, C. L.** (1988). Changes in the facial prominence of women and men over the last decade. *Psychology of Women Quarterly,* **12**, 225–235.

Nisbett, R. (2003). *The geography of thought: How Asians and Westerners think differently... and why.* New York: Free Press.

Nisbett, R. E. (1990). Evolutionary psychology, biology, and cultural evolution. *Motivation and Emotion,* **14**, 255–263.

Nisbett, R. E. (1993). Violence and U.S. regional culture. *American Psychologist,* **48**, 441–449.

Nisbett, R. E., and **Cohen, D.** (1996). *Culture of honor: The psychology of violence in the South.* Boulder, CO: Westview Press.

Nisbett, R. E., Fong, G. T., Lehman, D. R., and **Cheng, R W.** (1987). Teaching reasoning. *Science,* **238**, 625–631.

Nisbett, R. E., and **Ross, L.** (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Nisbett, R. E., and **Schachter, S.** (1966). Cognitive manipulation of pain. *Journal of Experimental Social Psychology,* **2**, 227–236.

Nix, G., Watson, C., Pyszczynski, T., and **Greenberg, J.** (1995). Reducing depressive affect through external focus of attention. *Journal of Social and Clinical Psychology,* **14**, 36–52.

Noel, J. G., Forsyth, D. R., and **Kelley, K. N.** (1987). Improving the performance of failing students by overcoming their self-serving attributional biases. *Basic and Applied Social Psychology,* **8**, 151–162.

Nolan, S. A., Flynn, C., and **Garber, J.** (2003). Prospective relations between rejection and depression in young adolescents. *Journal of Personality and Social Psychology,* **85**, 745–755.

Noller, P. (1996). What is this thing called love? Defining the love that supports marriage and family. *Personal Relationships,* **3**, 97–115.

Noller, P., and **Fitzpatrick, M. A.** (1990). Marital communication in the eighties. *Journal of Marriage and the Family,* **52**, 832–843.

Noon, E., and **Hollin, C. R.** (1987). Lay knowledge of eyewitness behaviour: A British survey. *Applied Cognitive Psychology,* **1**, 143–153.

NORC (1996). General social survey. National Opinion Research Center, University of Chicago (courtesy Tom W. Smith).

NORC (National Opinion Research Center) (2003). Marriage and happiness data from National Opinion Research Center General Social Surveys, 1972 to 2002 (www.csa.berkeley.edu:7502).

Norem, J. K. (2000). Defensive pessimism, optimism, and pessimism. In E. C. Chang (Ed.), *Optimism and pessimism.* Washington, DC: APA Books.

Norem, J. K., and **Cantor, N.** (1986). Defensive pessimism: Harnessing anxiety as motivation. *Journal of Personality and Social Psychology,* **51**, 1208–1217.

Notarius, C., and **Markman, H. J.** (1993). *We can work it out.* New York: Putnam.

Nunez, N., Poole, D. A., and **Memon, A.** (in press). Psychology's two cultures revisited: Implications for the integration of science and practice. *Scientific Review of Mental Health Practice.*

Nurmi, J.-E., and **Salmela-Aro, K.** (1997). Social strategies and loneliness: A prospective study. *Personality and Individual Differences,* **23**, 205–215.

Nurmi, J.-E., Toivonen, S., Salmela-Aro, K., and **Eronen, S.** (1996). Optimistic, approach-oriented, and avoidance strategies in social situations: Three studies on loneliness and peer relationships. *European Journal of Personality,* **10**, 201–219.

Nuttin, J. M., Jr. (1987). Affective consequences of mere ownership: The name letter effect in twelve European languages. *European Journal of Social Psychology,* **17**, 318–402.

O'Brien, L. T., and **Crandall, C. S.** (2003). Stereotype threat and arousal: Effects on women's math performance. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **29**, 782–789.

Ochsner, K. N., and **Lieberman, M. D.** (2001). The emergence of social cognitive neuroscience. *American Psychologist,* **56**, 717–734.

Oddone-Paolucci, E., Genuis, M., and **Violato, C.** (2000). A meta-analysis of the published research on the effects of pornography. In C. Violata (Ed.), *The changing family and child development.* Aldershot, England: Ashgate Publishing.

O'Dea, T. F. (1968). Sects and cults. In D. L. Sills (Ed.), *International encyclopedia of the social sciences* (Vol. 14). New York: Macmillan.

Ohbuchi, K., and **Kambara, T.** (1985). Attacker's intent and awareness of outcome, impression management, and retaliation. *Journal of Experimental Social Psychology,* **21**, 321–330.

O'Leary, K. D., Christian, J. L., and **Mendell, N. R.** (1994). A closer look at the link between marital discord and depressive symptomatology. *Journal of Social and Clinical Psychology,* **13**, 33–41.

Olfson, M., and **Pincus, H. A.** (1994). Outpatient therapy in the United States: II. Patterns of utilization. *American Journal of Psychiatry,* **151**, 1289–1294.

Oliner, S. P., and **Oliner, P. M.** (1988). *The altruistic personality: Rescuers of Jews in Nazi Europe.* New York: The Free Press.

Oliver, M. B. (1994). Portrayals of crime, race, and aggression in „reality-based" police shows: A content analysis. *Journal of Broadcasting and Electronic Media,* **38**, 179–192.

Olson, J. M., and **Cal, A. V.** (1984). Source credibility, attitudes, and the recall of past behaviours. *European Journal of Social Psychology,* **14**, 203–210.

Olson, J. M., Roese, N. J., and **Zanna, M. P.** (1996). Expectancies. In E. T. Higgins and A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles.* New York: Guilford Press, p. 211–238.

Olson, J. M., and **Zanna, M. P.** (1993). Attitudes and attitude change. *Annual Review of Psychology,* **44**, 117–154.

Olweus, D. (1979). Stability of aggressive reaction patterns in males: A review. *Psychological Bulletin,* **86**, 852–875.

Olweus, D., Mattsson, A., Schalling, D., and **Low, H.** (1988). Circulating testosterone levels and aggression in adolescent males: A causal analysis. *Psychosomatic Medicine,* **50**, 261–272.

Omoto, A. M., and **Snyder, M.** (2002). Considerations of community: The context and process of volunteerism. *American Behavioral Scientist,* **45**, 846–867.

Omoto, A. M., Snyder, M., and **Berghuis, J. P.** (1993). The psychology of volunteerism: A conceptual analysis and a program of action research. In J. B. Pryor and G. D. Reeder (Eds.), *The social psychology of HIV infection.* Hillsdale, NJ, Erlbaum.

Opotow, S. (1990). Moral exclusion and injustice: An introduction. *Journal of Social Issues,* **46**, 1–20.

Orbell, J. M., van de Kragt, A. J. C., and **Dawes, R. M.** (1988). Explaining discussion-induced cooperation. *Journal of Personality and Social Psychology,* **54**, 811–819.

Orenstein, P. (2003, July 6). Where have all the Lisas gone? *New York Times* (www.nytimes.com).

Orive, R. (1984). Group similarity, public self-awareness, and opinion extremity: A social projection explanation of deindividuation effects. *Journal of Personality and Social Psychology,* **47**, 727–737.

Ornstein, R. (1991). *The evolution of consciousness: Of Darwin, Freud, and cranial fire: The origins of the way we think.* New York: Prentice-Hall.

Osbeck, L. M., Moghaddam, F. M., and **Perreault, S.** (1996). Similarity and attraction among majority and minority groups in a multicultural context. *International Journal of Intercultural Relations,* **20**, 1–10.

Osberg, T. M., and **Shrauger, J. S.** (1986). Self-prediction: Exploring the parameters of accuracy. *Journal of Personality and Social Psychology,* **51**, 1044–1057.

Osborne, J. W. (1995). Academics, self-esteem, and race: A look at the underlying assumptions of the disidentification hypothesis. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **21**, 449–455.

Osgood, C. E. (1962). *An alternative to war or surrender.* Urbana, IL: University of Illinois Press.

Osgood, C. E. (1966). *Perspective in foreign policy.* Palo Alto, CA: Pacific Books.

Osgood, C. E. (1980). GRIT: A strategy for survival in mankind's nuclear age? Paper presented at the Pug wash Conference on New Directions in Disarmament, Racine, Wis.

Oskamp, S. (1971). Effects of programmed strategies on cooperation in the prisoner's dilemma and other mixed-motive games. *Journal of Conflict Resolution,* **15**, 225–229.

Oskamp, S. (1991). Curbside recycling: Knowledge, attitudes, and behavior. Paper presented at the Society for Experimental Social Psychology meeting, Columbus, Ohio.

Oskamp, S. (2000). A sustainable future for humanity? How can psychology help? *American Psychologist,* **55**, 496–508.

Oskamp, S. (2003). Environmental sustainability is a crucial issue for psychologists. Address to the Western Psychological Association convention.

Osterhouse, R. A., and **Brock, T. C.** (1970). Distraction increases yielding to propaganda by inhibiting counterarguing. *Journal of Personality and Social Psychology,* **15**, 344–358.

Ostrom, T. M., and **Sedikides, C.** (1992). Out-group homogeneity effects in natural and minimal groups. *Psychological Bulletin,* **112**, 536–552.

Ouellette, J. A., and **Wood, W.** (1998). Habit and intention in everyday life: The multiple processes by which past behavior predicts future behavior. *Psychological Bulletin,* **124**, 54–74.

Oyserman, D., Coon, H. M., and **Kemmelmeier, M.** (2002a). Rethinking individualism and collectivism: Evaluation of theoretical assumptions and meta-analyses. *Psychological Bulletin,* **128**, 3–72.

Oyserman, D., Kemmelmeier, M., and **Coon, H. M.** (2002b). Cultural psychology, a new look: Reply to Bond (2002), Fiske (2002), Kitayama (2002), and Miller (2002). *Psychological Bulletin,* **128**, 110–117.

Ozer, E. M., and **Bandura, A.** (1990). Mechanisms governing empowerment effects: A self-efficacy analysis. *Journal of Personality and Social Psychology,* **58**, 472–486.

Padgett, V. R. (1989). Predicting organizational violence: An application of 11 powerful principles of obedience. Paper presented at the American Psychological Association Convention.

Pak, A. W., Dion, K. L., and **Dion, K. K.** (1991). Social-psychological correlates of experienced discrimination: Test of the double jeopardy hypothesis. *International journal of Intercultural Relations,* **15**, 243–254.

Pallak, M. S., Mueller, M., Dollar, K., and **Pallak, J.** (1972). Effect of commitment on responsiveness to an extreme consonant communication. *Journal of Personality and Social Psychology,* **23**, 429–436.

Pallak, S. R., Murroni, E., and **Koch, J.** (1983). Communicator attractiveness and expertise, emotional versus rational appeals, and persuasion: A heuristic versus systematic processing interpretation. *Social Cognition,* **2**, 122–141.

Palmer, D. L. (1996). Determinants of Canadian attitudes toward immigration: More than just racism? *Canadian Journal of Behavioural Science,* **28**, 180–192.

Palmer, E. L., and **Dorr, A. (Eds.)** (1980). *Children and the faces of television: Teaching, violence, selling.* New York: Academic Press.

Paloutzian, R. (1979). Pro-ecology behavior: Three field experiments on litter pickup. Paper presented at the Western Psychological Association convention.

Pandey, J., Sinha, Y., Prakash, A., and **Tripathi, R. C.** (1982). Right-left political ideologies and attribution of the causes of poverty. *European Journal of Social Psychology,* **12**, 327–331.

Papastamou, S., and **Mugny, G.** (1990). Synchronic consistency and psychologization in minority influence. *European Journal of Social Psychology,* **20**, 85–98.

Pape, R. A. (2003, September 22). Dying to kill us. *New York Times* (www.nytimes.com).

Parachin, V. M. (1992, December). Four brave chaplains. *Retired Officer Magazine,* p. 24–26.

Park, B., and **Rothbart, M.** (1982). Perception of out-group homogeneity and levels of social categorization: Memory for the subordinate attributes of in-group and out-group members. *Journal of Personality and Social Psychology,* **42**, 1051–1068.

Parke, R. D., Berkowitz, L., Leyens, J. P., West, S. G., and **Sebastian, J.** (1977). Some effects of violent and nonviolent movies on the behavior of juvenile delinquents. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10). New York: Academic Press.

Parker, K. D., Ortega, S. T., and **VanLaningham, J.** (1995). Life satisfaction, self-esteem, and personal happiness among Mexican and African Americans. *Sociological Spectrum,* **15**, 131–145.

Parks, C. D., and **Rumble, A. C.** (2001). Elements of reciprocity and social value orientation. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **27**, 1301–1309.

Pascarella, E. T., and **Terenzini, P. T.** (1991). *How college affects students: Findings and insights from twenty years of research.* San Francisco: Jossey-Bass.

Patterson, D. (1996). *When learned men murder.* Bloomington, IN: Phi Delta Kappan Publishers.

Patterson, G. R., Chamberlain, P., and **Reid, J. B.** (1982). A comparative evaluation of parent training procedures. *Behavior Therapy,* **13**, 638–650.

Patterson, G. R., Littman, R. A., and **Bricker, W.** (1967). Assertive behavior in children: A step toward a theory of aggression. *Monographs of the Society of Research in Child Development* (Serial No. 113), **32**, 5.

Patterson, T. E. (1980). The role of the mass media in presidential campaigns: The lessons of the 1976 election. *Items,* **34**, 25–30. Social Science Research Council, 605 Third Avenue, New York, NY 10016.

Paulhus, D. (1982). Individual differences, self-presentation, and cognitive dissonance: Their concurrent operation in forced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology,* **43**, 838–852.

Paulhus, D. L., and **Lim, D. T. K.** (1994). Arousal and evaluative extremity in social judgments: A dynamic complexity model. *European Journal of Social Psychology,* **24**, 89–99.

Paulhus, D. L., and **Morgan, K. L.** (1997). Perceptions of intelligence in leaderless groups: The dynamic effects of shyness and acquaintance. *Journal of Personality and Social Psychology,* **72**, 581–591.

Pauling, L. (1962). Quoted by Etzioni, A. *The hard way to peace: A new strategy.* New York: Collier.

Paulus, P. B. (1998). Developing consensus about groupthink after all these years. *Organizational Behavior and Human Decision Processes,* **73**, 362–375.

Paulus, P. B., Brown, V., and **Ortega, A. H.** (1997). Group creativity. In R. E. Purser and A. Montuori (Eds.), *Social creativity,* vol. 2. Cresskill, NJ: Hampton Press.

Paulus, P. B., Larey, T. S., and **Dzindolet, M. T.** (1998). Creativity in groups and teams. In M. Turner (Ed.), *Groups at work: Advances in theory and research.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Paulus, P. B., Larey, T. S., and **Dzindolet, M. T.** (2000). Creativity in groups and teams. In M. Turner (Ed.), *Groups at work: Advances in theory and research.* Hillsdale, NJ: Hampton.

Paulus, P. B., Larey, T. S., and **Ortega, A. H.** (1995). Performance and perceptions of brainstormers in an organizational setting. *Basic and Applied Social Psychology,* **17**, 249–265.

Payne, B. K. (2001). Prejudice and perception: The role of automatic and controlled processes in misperceiving a weapon. *Journal of Personality and Social Psychology,* **81**, 181–192.

Pedersen, A., and **Walker, I.** (1997). Prejudice against Australian Aborigines: Old-fashioned and modern forms. *European Journal of Social Psychology,* **27**, 561–587.

Pedersen, W. C., Gonzales, C., and **Miller, N.** (2000). The moderating effect of trivial triggering provocation on displaced aggression. *Journal of Personality and Social Psychology,* **78**, 913–927.

Pegalis, L. J., Shaffer, D. R., Bazzini, D. G., and **Greenier, K.** (1994). On the ability to elicit self-disclosure: Are there gender-based and contextual limitations on the opener effect? *Personality and Social Psychology Bulletin,* **20**, 412–420.

Pelham, B. W., Mirenberg, M. C., and **Jones, J. T.** (2002). Why Susie sells seashells by the seashore. Implicit egotism and major life decisions. *Journal of Personality and Social Psychology,* **82**, 469–487.

Peng, Y., Zebrowitz, L. A., and **Lee, H. K.** (1993). The impact of cultural background and cross-cultural experience on impressions of American and Korean male speakers. *Journal of Cross-Cultural Psychology,* **24**, 203–220.

Pennebaker, J. (1990). *Opening up: The healing power of confiding in others.* New York: William Morrow.

Pennebaker, J. W. (1982). *The psychology of physical symptoms.* New York: Springer-Verlag.

Pennebaker, J. W., and **Lay, T. C.** (2002). Language use and personality during crises: Analyses of Mayor Rudolph Giuliani's press conferences. *Journal of Research in Personality,* **36**, 271–282.

Pennebaker, J. W., and **O'Heeron, R. C.** (1984). Confiding in others and illness rate among spouses of suicide and accidental death victims. *Journal of Abnormal Psychology,* **93**, 473–476.

Pennebaker, J. W., Rimé, B., and **Sproul, G.** (1996). Stereotypes of emotional expressiveness of northerners and southerners: A cross-cultural test of Montesquieu's hypotheses. *Journal of Personality and Social Psychology,* **70**, 372–380.

Penner, L. A. (2002). Dispositional and organizational influences on sustained volunteerism: An interactionist perspective. *Journal of Social Issues,* **58**, 447–467.

Penner, L. A., Dertke, M. C., and **Achenbach, C. J.** (1973). The „flash" system: A field study of altruism. *Journal of Applied Social Psychology,* **3**, 362–370.

Pennington, N., and **Hastie, R.** (1993). The story model for juror decision making. In R. Hastie (Ed.), *Inside the juror: The psychology of juror decision making.* New York: Cambridge University Press.

Penrod, S., and **Cutler, B. L.** (1987). Assessing the competence of juries. In I. B. Weiner and A. K. Hess (Eds.), *Handbook of forensic psychology.* New York: Wiley.

Penton-Voak, I. S., Jones, B. C., Little, A. C., Baker, S., Tiddeman, B., Burt, D. M., and **Perrett, D. I.** (2001). Symmetry, sexual dimorphism in facial proportions and male facial attractiveness. *Proceedings of the Royal Society of London,* **268**, 1–7.

People (2003, September 1). Nipped, tucked, talking. P. 102–111.

Peplau, L. A., and **Gordon, S. L.** (1985). Women and men in love: Gender differences in close heterosexual relationships. In V. E. O'Leary, R. K. linger, and B. S. Wallston (Eds.), *Women, gender, and social psychology.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Pereira, J. (2003, January 10). Just how far does First Amendment protection go? *Wall Street Journal,* p. B1, B3.

Perkins, H. W. (1991). Religious commitment, Yuppie values, and well-being in post-collegiate life. *Reviezv of Religious Research,* **32**, 244–251.

Perlman, D., and **Rook, K. S.** (1987). Social support, social deficits, and the family: Toward the enhancement of well-being. In S. Oskamp (Ed.), *Family processes and problems: Social psychological aspects.* Newbury Park, CA: Sage.

Perloff, L. S. (1987). Social comparison and illusions of invulnerability. In C. R. Snyder and C. R. Ford (Eds.), *Coping with negative life events: Clinical and social psychological perspectives.* New York: Plenum.

Perls, F. S. (1972). Gestalt therapy [interview]. In A. Bry (Ed.), *Inside psychotherapy.* New York: Basic Books.

Perls, F. S. (1973). *Ego, hunger and aggression: The beginning of Gestalt therapy.* Random House, 1969. Cited by Berkowitz in The case for bottling up rage. *Psychology Today,* July, p. 24–30.

Perrin, S., and **Spencer, C.** (1981). Independence or conformity in the Asch experiment as a reflection of cultural or situational factors. *British Journal of Social Psychology,* **20**, 205–209.

Perry, L. C., Perry, D. G., and **Weiss, R. J.** (1986). Age differences in children's beliefs about whether altruism makes the actor feel good. *Social Cognition,* **4**, 263–269.

Pessin, J. (1933). The comparative effects of social and mechanical stimulation on memorizing. *American Journal of Psychology,* **45**, 263–270.

Pessin, J., and **Husband, R. W.** (1933). Effects of social stimulation on human maze learning. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **28**, 148–154.

Peterson, B. E., Doty, R. M., and **Winter, D. G.** (1993). Authoritarianism and attitudes toward contemporary social issues. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **19**, 174–184.

Peterson, C., and **Barrett, L. C.** (1987). Explanatory style and academic performance among university freshmen. *Journal of Personality and Social Psychology,* **53**, 603–607.

Peterson, C., and **Bossio, L. M.** (2000). Optimism and physical wellbeing. In E. C. Chang (Ed.), *Optimism and pessimism.* Washington, DC: APA Books.

Peterson, C., Schwartz, S. M., and **Seligman, M. E. P.** (1981). Selfblame and depression symptoms. *Journal of Personality and Social Psychology,* **41**, 253–259.

Peterson, C., and **Seligman, M. E. P.** (1987). Explanatory style and illness. *Journal of Personality,* **55**, 237–265.

Peterson, C., Seligman, M. E. P., and **Vaillant, G. E.** (1988). Pessimistic explanatory style is a risk factor for physical illness: A thirty-five-year longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology,* **55**, 23–27.

Peterson, C., and **Steen, T. A.** (2002). Optimistic explanatory style. In C. R. Snyder and S. J. Lopez (Ed.), *Handbook of positive psychology.* London: Oxford University Press.

Peterson, E. (1992). *Under the unpredictable plant.* Grand Rapids, MI: Eerdmans.

Peterson, J. L., and **Zill, N.** (1981). Television viewing in the United States and children's intellectual, social, and emotional development. *Television and Children,* **2**(2), 21–28.

Peterson, R. S., and **Nemeth, C. J.** (1996). Focus versus flexibility: Majority and minority influence can both improve performance. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **22**, 14–23.

Pettigrew, T. F. (1958). Personality and socio-cultural factors in intergroup attitudes: A cross-national comparison. *Journal of Conflict Resolution,* **2**, *29–A2.*

Pettigrew, T. F. (1969). Racially separate or together? *Journal of Social Issues,* **2**, 43–69.

Pettigrew, T. F. (1978). Three issues in ethnicity: Boundaries, deprivations, and perceptions. In J. M. Yinger and S. J. Cutler (Eds.), *Major social issues: A multidisciplinary view.* New York: Free Press.

Pettigrew, T. F. (1979). The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **55**, 461–476.

Pettigrew, T. F. (1980). Prejudice. In S. Thernstrom et al. (Eds.), *Harvard encyclopedia of American ethnic groups.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Pettigrew, T. F. (1986). The intergroup contact hypothesis reconsidered. In M. Hewstone and R. Brown (Eds.), *Contact and conflict in intergroup encounters.* Oxford: Basil Blackwell.

Pettigrew, T. F. (1987, May 12). „Useful" modes of thought contribute to prejudice. *The New York Times,* p. 17–20.

Pettigrew, T. F. (1988). Advancing racial justice: Past lessons for future use. Paper for the University of Alabama Conference: „Opening Doors: An Appraisal of Race Relations in America".

Pettigrew, T. F. (1997). Generalized intergroup contact effects on prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **23**, 173–185.

Pettigrew, T. F. (1998). Intergroup contact theory. *Annual Review of Psychology,* **49**, 65–85.

Pettigrew, T. F. (1998). Reactions toward the new minorities of western Europe. *Annual Revieiv of Sociology,* **24**, 77–103.

Pettigrew, T. F. (2003). Peoples under threat: Americans, Arabs, and Israelis. *Peace and Conflict,* **9**, 69–90.

Pettigrew, T. F., Jackson, J. S., Brika, J. B., Lemaine, G., Meertens, R. W., Wagner, U., and **Zick, A.** (1998). Outgroup prejudice in western Europe. *European Review of Social Psychology,* **8**, 241–273.

Pettigrew, T. F., and **Meertens, R. W.** (1995). Subtle and blatant prejudice in western Europe. *European Journal of Social Psychology,* **25**, 57–76.

Pettigrew, T. F. and **Tropp, L. R.** (2000). Does intergroup contact reduce prejudice: Recent meta-analytic findings. In Oskamp, S., Ed., *Reducing prejudice and discrimination.* Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc. 93–114.

Petty, R. E., and **Cacioppo, J. T.** (1977). Forewarning cognitive responding, and resistance to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology,* **35**, 645–655.

Petty, R. E., and **Cacioppo, J. T.** (1979). Effects of forewarning of persuasive intent and involvement on cognitive response and persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **5**, 173–176. *(a)*

Petty, R. E., and **Cacioppo, J. T.** (1986). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change.* New York: Springer-Verlag.

Petty, R. E., Cacioppo, J. T., and **Goldman, R.** (1981). Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology,* **41**, 847–855.

Petty, R. E., Haugtvedt, C. P., and **Smith, S. M.** (1995). Elaboration as a determinant of attitude strength: Creating attitudes that are persistent, resistant, and predictive of behavior. In R. E. Petty and J. A. Krosnick (Eds.), *Attitude strength: Antecedents and consequences.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Petty, R. E., and **Krosnick, J. A.** (Eds). (1995). *Attitude strength: Antecedents and consequences.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Petty, R. E., and **Wegener, D. T.** (1999). The elaboration likelihood model: Current status and controversies. In S. Chaiken and Y. Trope (Eds.). *Dual-process theories in social psychology* (p. 41–72). New York: Guilford.

Petty, R. E., and **Wegener, D. T.** (1998). Attitude change: Multiple roles for persuasion variables. In D. Gilbert, S. Fiske, and G. Lindzey (eds), *Handbook of social psychology,* 4th edition. New York: McGraw-Hill.

Petty, R. E., Schumann, D. W., Richman, S. A., and **Strathman, A. J.** (1993). Positive mood and persuasion: Different roles for affect under high and low elaboration conditions. *Journal of Personality and Social Psychology,* **64**, 5–20.

Petty, R. E., Wegener, D. T., and **Fabrigar, L. R.** (1997). Attitudes and attitude change. *Annual Review of Psychology,* **48**, 609–647.

Petty, R. E., Wheeler, S. C., and **Bizer, G. Y.** (2000). Attitude functions and persuasion: An elaboration likelihood approach to matched versus mismatched messages. In G. R. Maio and J. M. Olson (Eds.), *Why we evaluate: Functions of attitudes.* (p. 133–162). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Pew (2000, May 10). Tracking online life: How women use the Internet to cultivate relationships with family and friends. Washington, DC: Pew Internet and American Life Project.

Pew (2003). Views of a changing world 2003. The *Few* Global Attitudes Project. Washington, DC: Pew Research Center for the People and the Press (http://people-press.org/reports/pdf/185.pdf).

Phillips, D. L. (2003, September 20). Listening to the wrong Iraqi. *New York Times* (www.nytimes.com).

Phillips, D. P. (1982). The impact of fictional television stories on U.S. adult fatalities: New evidence on the effect of the mass media on violence. *American Journal of Sociology,* **87**, 1340–1359.

Phillips, D. P. (1985). Natural experiments on the effects of mass media violence on fatal aggression: Strengths and weaknesses of a new approach. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology,* Vol. 19. Orlando, FL: Academic Press.

Phillips, D. P., Carstensen, L. L., and **Paight, D. J.** (1989). Effects of mass media news stories on suicide, with new evidence on the role of story content. In D. R. Pfeffer (Ed.), *Suicide among youth: Perspectives on risk and prevention.* Washington, DC: American Psychiatric Press.

Phinney, J. S. (1990). Ethnic identity in adolescents and adults: Review of research. *Psychological Bulletin,* **108**, 499–514.

Pierce, J. P., and **Gilpin, E. A.** (1995). A historical analysis of tobacco marketing and the uptake of smoking by youth in the United States: 1890–1977. *Health Psychology,* **14**, 500–508.

Pierce, J. P., Lee, L., and **Gilpin, E. A.** (1994). Smoking initiation by adolescent girls, 1944 through 1988. *Journal of the American Medical Association,* **27**, 608–611.

Piliavin, I. M., Rodin, J., and **Piliavin, J. A.** (1969). Good Samaritanism: An underground phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology,* **13**, 289–299.

Piliavin, J. A. (2003). Doing well by doing good: Benefits for the benefactor. In C. L. M. Keyes and J. Haidt (Eds.), *Flourishing: Positive psychology and the life well-lived.* Washington, DC: American Psychological Association.

Piliavin, J. A., and **Piliavin, I. M.** (1973). The Good Samaritan: Why *does* he help? Unpublished manuscript, University of Wisconsin.

Piliavin, J. A., Evans, D. E., and **Callero, P.** (1982). Learning to „Give to unnamed strangers“: The process of commitment to regular blood donation. In E. Staub, D. Bar-Tal, J. Karylowski, and J. Reykawski (Eds.), *The development and maintenance of prosocial behavior: International perspectives.* New York: Plenum.

Pimentel, D., Bailey, O., Kim, P., Mullaney, E., Calabrese, J., Walman, J., Nelson, F., and **Yao, X.** (1999). Will limits of Earth's resources control human numbers? *Environment, Development and Sustainability,* **1**, 19–39.

Pincus, J. H. (2001). *Base instincts: What makes killers kill?* New York: W. W. Norton and Co., Inc.

Pinel, E. C. (1999). Stigma consciousness: The psychological legacy of social stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology,* 76, 114–128.

Pinel, E. C. (2002). Stigma consciousness in intergroup contexts: The power of conviction. *Journal of Experimental Social Psychology,* 38, 178–185.

Pingitore, R., Dugoni, B. L., Tindale, R. S., and **Spring, B.** (1994). Bias against overweight job applicants in a simulated employment interview. *Journal of Applied Psychology,* **79**, 909–917.

Pinker, S. (1997). *How the mind works.* New York: Norton.

Pinker, S. (2002). *The blank slate.* New York: Viking.

Pipher, M. (2002). *The middle of everywhere: The world's refugees come to our town.* Harcourt.

Plaks, J. E., and **Higgins, E. T.** (2000). Pragmatic use of stereotyping in teamwork: Social loafing and compensation as a function of inferred partner-situation fit. *Journal of Personality and Social Psychology,* **79**, 962–974.

Platz, S. J., and **Hosch, H. M.** (1988). Cross-racial/ethnic eyewitness identification: A field study. *Journal of Applied Social Psychology,* **18**, 972–984.

Plaut, V. C., Markus, H. R., and **Lackman, M. E.** (2002). Place matters: Consensual features and regional variation in American well-being and self. *Journal of Personality and Social Psychology,* **83**, 160–184.

Pliner, P., Hart, H., Kohl, J., and **Saari, D.** (1974). Compliance without pressure: Some further data on the foot-in-the-door technique. *Journal of Experimental Social Psychology,* **10**, 17–22.

Plomin, R., and **Daniels, D.** (1987). Why are children in the same family so different from one another? *Behavioral and Brain Sciences,* **10**, 1–60.

Pious, S. (1985). Perceptual illusions and military realities: A social-psychological analysis of the nuclear arms race. *Journal of Conflict Resolution,* **29**, 363–389.

Pious, S. (1993). The nuclear arms race: Prisoner's dilemma or perceptual dilemma? *Journal of Peace Research,* **30**, 163–179.

Pomazal, R. J., and **Clore, G. L.** (1973). Helping on the highway: The effects of dependency and sex. *Journal of Applied Social Psychology,* **3**, 150–164.

Pomerleau, O. F., and **Rodin, J.** (1986). Behavioral medicine and health psychology. In S. L. Garfield and A. E. Bergin (Eds.), *Handbook of psychotherapy and behavior change,* 3rd ed. New York: Wiley.

Poniewozik, J. (2003, November 24). All the news that fits your reality. *Time,* p. 90.

Poole, D. A., Lindsay, D. S., Memon, A., and **Bull, R.** (1995). Psychotherapy and the recovery of memories of childhood sexual abuse: U.S. and British practitioners' opinions, practices, and experiences. *Journal of Consulting and Clinical Psychology,* **63**, 426–437.

Popenoe, D. (2002). The top ten myths of divorce. Unpublished manuscript, National Marriage Project, Rutgers University.

Porter, N., Geis, F. L., and **Jennings (Walstedt), J.** (1983). Are women invisible as leaders? *Sex Roles,* **9**, 1035–1049.

Postmes, T., and **Spears, R.** (1998). Deindividuation and antinormative behavior: A meta-analysis. *Psychological Bulletin,* **123**, 238–259.

Postmes, T., Spears, R., and **Cihangir, S.** (2001). Quality of decision making and group norms. *Journal of Personality and Social Psychology,* **80**, 918–930.

Powell, J. (1989). *Happiness is an inside job.* Valencia, CA: Tabor.

Pozo, C., Carver, C. S., Wellens, A. R., and **Scheier, M. F.** (1991). Social anxiety and social perception: Construing others' reactions to the self. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **17**, 355–362.

Prager, I. G., and **Cutler, B. L.** (1990). Attributing traits to oneself and to others: The role of acquaintance level. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **16**, 309–319.

Pratkanis, A. R., Greenwald, A. G., Leippe, M. R., and **Baumgardner, M. H.** (1988). In search of reliable persuasion effects: III. The sleeper effect is dead. Long live the sleeper effect. *Journal of Personality and Social Psychology,* **54**, 203–218.

Pratkanis, A. R., and **Turner, M. E.** (1994a). The year cool Papa Bell lost the batting title: Mr. Branch Rickey and Mr. Jackie Robinson's plea for affirmative action. *Nine: A Journal of Baseball History and Social Policy Perspectives,* **2**, 260–276.

Pratkanis, A. R., and **Turner, M. E.** (1994b). Nine principles of successful affirmative action: Mr. Branch Rickey, Mr. Jackie Robinson, and the integration of baseball. *Nine: A Journal of Baseball History and Social Policy Perspectives,* **3**, 36–65.

Pratkanis, A. R., and **Turner, M. E.** (1996). The procactive removal of discriminatory barriers: Affirmative action as effective help, *journal of Social Issues,* **52**, 111–132.

Pratt, M. W., Pancer, M., Hunsberger, B., and **Manchester, J.** (1990). Reasoning about the self and relationships in maturity: An integrative complexity analysis of individual differences. *Journal of Personality and Social Psychology,* **59**, 575–581.

Pratto, F. (1996). Sexual politics: The gender gap in the bedroom, the cupboard, and the cabinet. In D. M. Buss and N. M. Malamuth (Eds.), *Sex, power, conflict: Evolutionary and feminist perspectives.* New York: Oxford University Press.

Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M., and **Malle, B. F.** (1994). Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology,* **67**, 741–763.

Pratto, F., Stallworth, L. M., and **Sidanius, J.** (1997). The gender gap: Differences in political attitudes and social dominance orientation. *British Journal of Social Psychology,* **36**, 49–68.

Prentice, D. A., and **Carranza, E.** (2002). What women and men should be, shouldn't be, are allowed to be, and don't have to be: The contents of prescriptive gender stereotypes. *Psychology of Women Quarterly,* **26**, 269–281.

Prentice-Dunn, S., and **Rogers, R. W.** (1980). Effects of deindividuating situational cues and aggressive models on subjective deindividuation and aggression. *Journal of Personality and Social Psychology,* **39**, 104–113.

Prentice-Dunn, S., and **Rogers, R. W.** (1989). Deindividuation and the self-regulation of behavior. In P. B. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence,* 2nd ed. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Pressley, C. A., and **others** (1997). *Alcohol and drugs on American college campuses: Issues of violence and harrassment.* Carbondale, IL: Core Institute, Southern Illinois University.

Presson, P. K., and **Benassi, V. A.** (1996). Illusion of control: A meta-analytic review. *Journal of Social Behavior and Personality,* **11**, 493–510.

Price, G. H., Dabbs, J. M., Jr., Clower, B. J., and **Resin, R. P.** (1974). At first glance – Or, is physical attractiveness more than skin deep? Paper presented at the Eastern Psychological Association convention. Cited by K. L. Dion and K. K. Dion (1979). Personality and behavioral correlates of romantic love. In M. Cook and G. Wilson (Eds.), *Love and attraction.* Oxford: Pergamon.

Prislin, R., and **Pool, G. J.** (1996). Behavior, consequences, and the self: Is all well that ends well? *Personality and Social Psychology Bulletin,* **22**, 933–948.

Pritchard, I. L. (1998). The effects of rap music: On aggressive attitudes toward women. Master's thesis, Humboldt State University.

Prohaska, V. (1994). „I know I'll get an A": Confident overestimation of final course grades. *Teaching of Psychology,* **21**, 141–143.

Pronin, E., Kruger, J., Savitsky, K., and **Ross, L.** (2001). You don't know me, but I know you: The illusion of asymmetric insight, *journal of Personality and Social Psychology,* **81**, 639–656.

Pronin, E., Lin, D. Y., and **Ross, L.** (2002). The bias blind spot: Perceptions of bias in self versus others. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **28**, 369–381.

Prothrow-Stith, D. (with M. Wiessman) (1991). *Deadly consequences.* New York: HarperCollins.

Pruitt, D. G. (1986). Achieving integrative agreements in negotiation. In R. K. White (Ed.), *Psychology and the prevention of nuclear war.* New York: New York University Press.

Pruitt, D. G. (1998). Social conflict. In D. Gilbert, S. T. Fiske, and G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology,* 4th ed. New York: McGraw-Hill.

Pruitt, D. G., and **Kimmel, M. J.** (1977). Twenty years of experimental gaming: Critique, synthesis, and suggestions for the future. *Annual Review of Psychology,* **28**, 363–392.

Pruitt, D. G., and **Lewis, S. A.** (1975). Development of integrative solutions in bilateral negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology,* **31**, 621–633.

Pruitt, D. G., and **Lewis, S. A.** (1977). The psychology of integrative bargaining. In D. Druckman (Ed.), *Negotiations: A social-psychological analysis.* New York: Halsted.

Pruitt, D. G., and **Rubin, J. Z.** (1986). *Social conflict.* San Francisco: Random House.

Pryke, S., Lindsay, R. C. L., Dysart, J. E., and **Dupuis, P.** (2004). Multiple independent identification decisions: A method of calibrating eyewitness identifications. *Journal of Applied Psychology,* **89**, 73–84.

Pryor, J. B., DeSouza, E. R., Fitness, J., Hutz, C., Kumpf, M., Lubbert, K., Pesonen, O., and **Erber, M. W.** (1997). Gender differences in the interpretation of social-sexual behavior: A cross-cultural perspective on sexual harassment. *Journal ofCross-Cultural Psychology,* **28**, 509–534.

Pryor, J. B. and **Reeder, G. D.** (1993). *The social psychology of HIV infection.* Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc. (p. 71) *Public Opinion* (1984, August/ September). Vanity fare, p. 22.

Purvis, J. A., Dabbs, J. M., Jr., and **Hopper, C. H.** (1984). The „opener": Skilled user of facial expression and speech pattern. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **10**, 61–66.

Putnam, R. (2000). *Bowling alone.* New York: Simon and Schuster.

Pyszczynski, T., and **Greenberg, J.** (1987). Self-regulatory perseveration and the depressive self-focusing style: A self-awareness theory of reactive depression. *Psychological Bulletin,* **102**, 122–138.

Pyszczynski, T., Hamilton, J. C., Greenberg, J., and **Becker, S. E.** (1991). Self-awareness and psychological dysfunction. In C. R. Snyder and D. O. Forsyth (Eds.), *Handbook of social and clinical psychology: The health perspective.* New York: Pergamon.

Quartz, S. R., and **Sejnowski, T. J.** (2002). *Liars, lovers, and heroes: What the new brain science reveals about how we become who we are.* New York: Morrow.

Quattrone, G. A. (1982). Behavioral consequences of attributional bias. *Social Cognition,* **1**, 358–378.

Quattrone, G. A., and **Jones, E. E.** (1980). The perception of variability within in-groups and out-groups: Implications for the law of small numbers. *Journal of Personality and Social Psychology,* **38**, 141–152

Raine, A. (1993). *The psychopathology of crime: Criminal behavior as a clinical disorder.* San Diego, CA: Academic Press.

Raine, A., Lencz, T., Bihrle, S., LaCasse, L., and **Colletti, P.** (2000). Reduced prefrontal gray matter volume and reduced autonomic activity in antisocial personality disorder. *Archives of General Psychiatry,* **57**, 119–127.

Raine, A., Stoddard, J., Bihrle, S., and **Buchsbaum, M.** (1998). Prefrontal glucose deficits in murderers lacking psychosocial deprivation. *Neuropsychiatry, Neuropsychology,* and *Behavioral Neurology,* **11**, 1–7.

Rajecki, D. W., Bledsoe, S. B., and **Rasmussen, J. L.** (1991). Successful personal ads: Gender differences and similarities in offers, stipulations, and outcomes. *Basic and Applied Social Psychology,* **12**, 457–469.

Rank, S. G., and **Jacobson, C. K.** (1977). Hospital nurses' compliance with medication overdose orders: A failure to replicate. *Journal of Health and Social Behavior,* **18**, 188–193.

Rapoport, A. (1960). *Fights, games, and debates.* Ann Arbor: University of Michigan Press.

Raven, P. H. (2002, August 9). Science, sustainability, and the human prospect. *Science,* **297**, 954–958.

Rawls, J. (1971). *A theory of justice.* Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.

Reed, D. (1989, November 25). Video collection documents Christian resistance to Hitler. Associated Press release in *Grand Rapids Press,* p. B4, B5.

Reeder, G. D., McCormick, C. B., and **Esselman, E. D.** (1987). Self-referent processing and recall of prose. *Journal of Educational Psychology,* **79**, 243–248.

Regan, D. T., and **Cheng, J. B.** (1973). Distraction and attitude change: A resolution. *Journal of Experimental Social Psychology,* **9**, 138–147.

Regan, D. T., Williams, M., and **Sparling, S.** (1972). Voluntary expiation of guilt: A field experiment. *Journal of Personality and Social Psychology,* **24**, 42–45.

Regan, P. C. (1998). What if you can't get what you want? Willingness to compromise ideal mate selection standards as a function of sex, mate value, and relationship context. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **24**, 1294–1303.

Reicher, S., and **Haslam, Z.** (2002). Ethics and *The Experiment. Psychologist,* **15**, 282.

Reicher, S., Spears, R., and **Postmes, T.** (1995). A social identity model of deindividuation phenomena. In W. Storebe and M. Hewstone (Eds.), *European review of social psychology,* vol. 6. Chichester, England: Wiley.

Reid, P., and **Finchilescu, G.** (1995). The disempowering effects of media violence against women on college women. *Psychology of Women Quarterly,* **19**, 397–411.

Reifman, A. S., Larrick, R. P., and **Fein, S.** (1991). Temper and temperature on the diamond: The heat-aggression relationship in major league baseball. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **17**, 580–585.

Reis, H. T., Nezlek, J., and **Wheeler, L.** (1980). Physical attractiveness in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology,* **38**, 604–617.

Reis, H. T., and **Shaver, P.** (1988). Intimacy as an interpersonal process. In S. Duck (Ed.), *Handbook of personal relationships: Theory, relationships and interventions.* Chichester, England: Wiley.

Reis, H. T., Wheeler, L., Spiegel, N., Kernis, M. H., Nezlek, J., and **Perri, M.** (1982). Physical attractiveness in social interaction: II. Why does appearance affect social experience? *Journal of Personality and Social Psychology,* **43**, 979–996.

Reis, T. J., Gerrard, M., and **Gibbons, F. X.** (1993). Social comparison and the pill: Reactions to upward and downward comparison of contraceptive behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **19**, 13–20.

Reisenzein, R. (1983). The Schachter theory of emotion: Two decades later. *Psychological Bulletin,* **94**, 239–264.

Reitzes, D. C. (1953). The role of organizational structures: Union versus neighborhood in a tension situation. *Journal of Social Issues,* **9**(1), 37–44.

Remley, A. (1988, October). From obedience to independence. *Psychology Today,* p. 56–59.

Renaud, H., and **Estess, F.** (1961). Life history interviews with one hundred normal American males: „Pathogenecity" of childhood. *American Journal of Orthopsychiatry,* **31**, 786–802.

Renner, M. (1999). *Ending violent conflict.* Worldwatch Paper 146, World watch Institute.

Ressler, R. K., Burgess, A. W., and **Douglas, J. E.** (1988). *Sexual homicide patterns.* Boston: Lexington Books.

Reychler, L. (1979). The effectiveness of a pacifist strategy in conflict resolution. *Journal of Conflict Resolution,* **23**, 228–260.

Rhine, R. J., and **Severance, L. J.** (1970). Ego-involvement, discrepancy, source credibility, and attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology,* **16**, 175–190.

Rhodes, G., Sumich, A., and **Byatt, G.** (1999). Are average facial configurations attractive only because of their symmetry. *Psychological Science,* **10**, 52–58.

Rhodes, N., and **Wood, W.** (1992). Self-esteem and intelligence affect influenceability: The mediating role of message reception. *Psychological Bulletin,* **111**, 156–171.

Rhodewalt, F. (1987). Is self-handicapping an effective self-protective attributional strategy? Paper presented at the American Psychological Association convention.

Rhodewalt, F., and **Agustsdottir, S.** (1986). Effects of self-presentation on the phenomenal self. *Journal of Personality and Social Psychology,* **50**, 47–55.

Rhodewalt, F., Saltzman, A. T., and **Wittmer J.** (1984). Self-handicapping among competitive athletes: The role of practice in self-esteem protection. *Basic and Applied Social Psychology,* **5**, 197–209.

Rholes, W. S., Newman, L. S., and **Ruble, D. N.** (1990). Understanding self and other: Developmental and motivational aspects of perceiving persons in terms of invariant dispositions. In E. T. Higgins and R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior,* Vol. 2. New York: Guilford.

Rice, B. (1985, September). Performance review: The job nobody likes. *Psychology Today,* p. 30–36.

Rice, M. E., and **Grusec, J. E.** (1975). Saying and doing: Effects on observer performance. *Journal of Personality and Social Psychology,* **32**, 584–593.

Rich, F. (2001, May 20). Naked capitalists: There's no business like porn business. *New York Times* (www.nytimes.com).

Richard, F. D., Bond, C. F., Jr., and **Stokes-Zoota, J. J.** (2003). One hundred years of social psychology quantitatively described. *Review of General Psychology,* **7**, 331–363.

Richards, Z., and **Hewstone, M.** (2001). Subtyping and subgrouping: Processes for the prevention and promotion of stereotype change. *Personality and Social Psychology Review,* **5**, 52–73.

Richardson, J. T. E. (1990). Questionnaire studies of paramenstrual symptoms. *Psychology of Women Quarterly,* **14**, 15–42

Richardson, J. T. E. (1993). The premenstrual syndrome: A brief history. Paper presented to the Annual Conference of the British Psychological Society.

Richardson, L. F. (1960). Generalized foreign policy. *British Journal of Psychology Monographs Supplements,* 23. Cited by A. Rapoport in *Fights, games, and debates.* Ann Arbor: University of Michigan Press, 1960, p. 15.

Richeson, J. A., and **Ambady, N.** (2003). Effects of situational power on automatic racial prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology,* **39**, 177–183.

Ridge, R. D., and **Reber, J. S.** (2002). „I think she's attracted to me": The effect of men's beliefs on women's behavior in a job interview scenario. *Basic and Applied Social Psychology,* **24**, 1–14.

Riess, M., Rosenfeld, P., Melburg, V., and **Tedeschi, J. T.** (1981). Self-serving attributions: Biased private perceptions and distorted public descriptions. *Journal of Personality and Social Psychology,* **41**, 224–231.

Riggs, J. M. (1992). Self-handicapping and achievement. In A. K. Boggiano and T. S. Pittman (Eds.), *Achievement and motivation: A social-developmental perspective.* New York: Cambridge University Press.

Riordan, C. A. (1980). Effects of admission of influence on attributions and attraction. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Riordan, C. A., and **Ruggiero, J.** (1980). Producing equal status interracial interaction: A replication. *Social Psychology Quarterly,* **43**, 131–136.

Rivkin, I. D., and **Taylor, S. E.** (1999). The effects of mental simulation on coping with controllable stressful events. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **25**, 1451–1462.

Roach, M. (1998, December). Why men kill. *Discover,* p. 100–108.

Robberson, M. R., and **Rogers, R. W.** (1988). Beyond fear appeals: Negative and positive persuasive appeals to health and self-esteem. *Journal of Applied Social Psychology,* **18**, 277–287.

Robertson, I. (1987). *Sociology.* New York: Worth Publishers.

Robins, L., and **Regier, D.** (Eds.). (1991). *Psychiatric disorders in America.* New York: Free Press.

Robins, R. W., and **Beer, J. S.** (2001). Positive illusions about the self: Short-term benefits and long-term costs. *Journal of Personality and Social Psychology,* **80**, 340–352.

Robins, R. W., **Spranca, M. D.**, and **Mendelsohn, G. A.** (1996). The actor-observer effect revisited: Effects of individual differences and repeated social interactions on actor and observer attributions. *Journal of Personality and Social Psychology,* **71**, 375–389.

Robinson, J. (2002, October 8). What percentage of the population is gay? *Gallup Tuesday Briefing* (www.gallup.com).

Robinson, M. D., and **Ryff, C. D.** (1999). The role of self-deception in perceptions of past, present, and future happiness. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **25**, 595–606.

Robinson, M. S., and **Alloy, L. B.** (2003). Negative cognitive styles and stress-reactive rumination interact to predict depression: A prospective study. *Cognitive Therapy and Research,* **27**, 275–291.

Robinson, R. J., **Keltner, D.**, **Ward, A.**, and **Ross, L.** (1995). Actual versus assumed differences in construal: „Naive realism" in intergroup perception and conflict. *Journal of Personality and Social Psychology,* **68**, 404–417.

Robinson, T. N., **Wilde, M. L.**, **Navracruz, L. C.**, **Haydel, F.**, and **Varady, A.** (2001). Effects of reducing children's television and video game use on aggressive behavior. *Archives of Pediatric and Adolescent Medicine,* **155**, 17–23.

Rochat, F. (1993). How did they resist authority? Protecting refugees in Le Chambon during World War II. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Rochat, F., and **Modigliani, A.** (1995). The ordinary quality of resistance: From Milgram's laboratory to the village of Le Chambon. *Journal of Social Issues,* **51**, 195–210.

Rodin, J. (1992). *Body traps.* New York: William Morrow.

Roehling, M. V. (2000). Weight-based discrimination in employment: psychological and legal aspects. *Personnel Psychology,* **52**, 969–1016.

Roese, N. J. (1994). The functional basis of counterfactual thinking. *Journal of Personality and Social Psychology,* **66**, 805–818.

Roese, N. J., and **Hur, T.** (1997). Affective determinants of counterfactual thinking. *Social Cognition,* **15**, 274–290.

Roese, N. L., and **Olson, J. M.** (1994). Attitude importance as a function of repeated attitude expression. *Journal of Experimental Social Psychology,* **66**, 805–818.

Roger, L. H., **Cortes, D. E.**, and **Malgady, R. B.** (1991). Acculturation and mental health status among Hispanics: Convergence and new directions for research. *American Psychologist,* **46**, 585–597.

Rogers, C. R. (1958). Reinhold Niebuhr's *The self and the dramas of history: A* criticism. *Pastoral Psychology,* **9**, 15–17.

Rogers, C. R. (1980). *A way of being.* Boston: Houghton Mifflin.

Rogers, C. R. (1985, February). Quoted by Michael A. Wallach and Lise Wallach, „How Psychology Sanctions the Cult of the Self". *Washington Monthly,* p. 46–56.

Rogers, R. W., and **Mewborn, C. R.** (1976). Fear appeals and attitude change: Effects of a threat's noxiousness, probability of occurrence, and the efficacy of coping responses. *Journal of Personality and Social Psychology,* **34**, 54–61.

Rogers, R. W., and **Prentice-Dunn, S.** (1981). Deindividuation and anger-mediated interracial aggression: Unmasking regressive racism. *Journal of Personality and Social Psychology,* **41**, 63–73.

Rohrer, J. H., **Baron, S. H.**, **Hoffman, E. L.**, and **Swander, D. V.** (1954). The stability of autokinetic judgments. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **49**, 595–597.

Rokeach, M. (1968). *Beliefs, attitudes, and values.* San Francisco: Jossey-Bass.

Rokeach, M., and **Mezei, L.** (1966). Race and shared beliefs as factors in social choice. *Science,* **151**, 167–172.

Romer, D., **Gruder, D. L.**, and **Lizzadro, T.** (1986). A person-situation approach to altruistic behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* **51**, 1001–1012.

Roney, J. R. (2003). Effects of visual exposure to the opposite sex: Cognitive aspects mate attraction in human males. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **29**, 393–404.

Rook, K. S. (1984). Promoting social bonding: Strategies for helping the lonely and socially isolated. *American Psychologist,* **39**, 1389–1407.

Rook, K. S. (1987). Social support versus companionship: Effects on life stress, loneliness, and evaluations by others. *Journal of Personality and Social Psychology,* **52**, 1132–1147.

Rosenbaum, M. E. (1986). The repulsion hypothesis: On the nondevelopment of relationships. *Journal of Personality and Social Psychology,* **51**, 1156–1166.

Rosenbaum, M. E., and **Holtz, R.** (1985). The minimal intergroup discrimination effect: Out-group derogation, not in-group favorability. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Rosenberg, L. A. (1961). Group size, prior experience and conformity. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **63**, 436–437.

Rosenberg, R. (1984). Leta Hollingworth: Toward a sexless intelligence. In M. Lewin (Ed.), *In the shadow of the past: Psychology portrays the sexes.* New York: Columbia University Press.

Rosenblatt, A., and **Greenberg, J.** (1988). Depression and interpersonal attraction: The role of perceived similarity. *Journal of Personality and Social Psychology,* **55**, 112–119.

Rosenblatt, R. (1994, April 24). The buck stops somewhere else. *Detroit Free Press Magazine,* p. 6–13.

Rosenfeld, D., **Folger, R.**, and **Adelman, H. F.** (1980). When rewards reflect competence: A qualification of the overjustification effect. *Journal of Personality and Social Psychology,* **39**, 368–376.

Rosenhan, D. L. (1970). The natural socialization of altruistic autonomy. In J. Macaulay and L. Berkowitz (Eds.) *Altruism and helping behavior.* New York: Academic Press.

Rosenhan, D. L. (1973). On being sane in insane places. *Science,* **179**, 250–258.

Rosenthal, D. A., and **Feldman, S. S.** (1992). The nature and stability of ethnic identity in Chinese youth: Effects of length of residence in two cultural contexts. *Journal of Cross-Cultural Psychology,* **23**, 214–227.

Rosenthal, R. (1985). From unconscious experimenter bias to teacher expectancy effects. In J. B. Dusek, V. C. Hall, and W. J. Meyer (Eds.), *Teacher expectancies.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Rosenthal, R. (1991). Teacher expectancy effects: A brief update 25 years after the Pygmalion experiment. *Journal of Research in Education,* **1**, 3–12.

Rosenthal, R. (2002). Covert communication in classrooms, clinics, courtrooms, and cubicles. *American Psychologist,* **57**, 839–849.

Rosenthal, R. (2003). Covert communication in laboratories, classrooms, and the truly real world. *Current Directions in Psychological Science,* **12**, 151–154.

Rosenthal, R., and **Jacobson, L.** (1968). *Pygmalion in the classroom: Teacher expectation and pupils' intellectual development.* New York: Holt, Rinehart and Winston.

Rosenzweig, M. R. (1972). Cognitive dissonance. *American Psychologist,* **27**, 769.

Ross, C. (1979, February 12). Rejected. *New West,* p. 39–43.

Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10). New York: Academic Press.

Ross, L. (1981). The „intuitive scientist" formulation and its developmental implications. In J. H. Havell and L. Ross (Eds.), *Social cognitive development: Frontiers and possible futures.* Cambridge, England: Cambridge University Press.

Ross, L. (1988). Situationist perspectives on the obedience experiments. Review of A. G. Miller's *The obedience experimen ts. Con temporary Psychology,* **33**, 101–104.

Ross, L., **Amabile, T. M.**, and **Steinmetz, J. L.** (1977). Social roles, social control, and biases in social-perception processes. *Journal of Personality and Social Psychology,* **35**, 485–494.

Ross, L., and **Anderson, C. A.** (1982). Shortcomings in the attribution process: On the origins and maintenance of erroneous social assessments. In D. Kahneman, P. Slovic, and A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases.* New York: Cambridge University Press.

Ross, L., and **Lepper, M. R.** (1980). The perseverance of beliefs: Empirical and normative considerations. In R. A. Shweder (Ed.), *New directions for methodology of behavioral science: Fallible judgment in behavioral research.* San Francisco: Jossey-Bass.

Ross, L., and **Ward, A.** (1995). Psychological barriers to dispute resolution. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology,* vol. 27. San Diego, CA: Academic Press.

Ross, L., and **Ward, A.** (1996). Naive realism in everyday life: Implications for social conflict and misunderstanding. In T. Brown, E. Reed, and E. Turiel (Eds.), *Values and knowledge.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Ross, M., and **Buehler, R.** (1994). Creative remembering. In U. Neisser and R. Fivush (Eds.), *The remembering self.* New York: Cambridge University Press.

Ross, M., and **Fletcher, G. J. O.** (1985). Attribution and social perception. In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *The Handbook of Social Psychology,* 3rd ed. New York: Random House.

Ross, M., **McFarland, C.**, and **Fletcher, G. J. O.** (1981). The effect of attitude on the recall of personal histories. *Journal of Personality and Social Psychology,* **40**, 627–634.

Ross, M., and **Newby-Clark, I. R.** (1998). Construing the past and future. *Social Cognition,* **16**, 133–150.

Ross, M., and **Sicoly, F.** (1979). Egocentric biases in availability and attribution. *Journal of Personality and Social Psychology,* **37**, 322–336.

Ross, M., **Thibaut, J.**, and **Evenbeck, S.** (1971). Some determinants of the intensity of social protest. *Journal of Experimental Social Psychology,* **7**, 401–418.

Rossi, A. S., and **Rossi, P. H.** (1990). *Of human bonding: Parent-child relations across the life course.* Hawthorne, NY: Aldine de Gruyter.

Roszell, P., **Kennedy, D.**, and **Grabb, E.** (1990). Physical attractiveness and income attainment among Canadians. *Journal of Psychology,* **123**, 547–559.

Rotenberg, K. J. (1997). Loneliness and the perception of the exchange of disclosures. *Journal of Social and Clinical Psychology,* **16**, 259–276.

Rotenberg, K. J., **Gruman, J. A.**, and **Ariganello, M.** (2002). Behavioral confirmation of the loneliness stereotype. *Basic and Applied Social Psychology,* **24**, 81–89.

Rothbart, M., and **Birrell, P.** (1977). Attitude and perception of faces. *Journal of Research Personality,* **11**, 209–215.

Rothbart, M., **Fulero, S.**, **Jensen, C.**, **Howard, J.**, and **Birrell, P.** (1978). From individual to group impressions: Availability heuristics in stereotype formation. *Journal of Experimental Social Psychology,* **14**, 237–255.

Rothbart, M., and **Taylor, M.** (1992). Social categories and social reality In G. R. Semin and K. Fielder (Eds.), *Language, interaction and social cognition.* London: Sage.

Rothman, A. J., and **Salovey, P.** (1997). Shaping perceptions to motivate healthy behavior: The role of message framing. *Psychological Bulletin,* **121**, 3–19.

Rotter, J. (1973). Internal-external locus of control scale. In J. P. Robinson and R. P. Shaver (Eds.), *Measures of social psychological attitudes.* Ann Arbor, MI: Institute for Social Research.

Rotton, J., and **Frey, J.** (1985). Air pollution, weather, and violent crimes: Concomitant time-series analysis of archival data. *Journal of Personality and Social Psychology,* **49**, 1207–1220.

Rotundo, M., **Nguyen, D. H.**, and **Sackett, P. R.** (2001). A meta-analytic review of gender differences in perceptions of sexual harrassment. *Journal of Applied Psychology,* **86**, 914–922.

Rouhana, N. N., and **Bar-Tal, D.** (1998). Psychological dynamics of intractable ethnonational conflicts: The Israeli-Palestinian case. *American Psychologist,* **53**, 761–770.

Rowe, D. (1994). *The limits of family influence: Genes, experience, and behavior.* New York: Guilford Press.

Rowe, D. C., **Almeida, D. M.**, and **Jacobson, K. C.** (1999). School context and genetic influences on aggression in adolescence. *Psychological Science,* **10**, 277–280.

Rowe, D. C., **Vazsonyi, A. T.**, and **Flannery, D. J.** (1994). No more than skin deep: Ethnic and racial similarity in developmental process. *Psychological Review,* **101**, 396–413.

Ruback, R. B., **Carr, T. S.**, and **Hoper, C. H.** (1986). Perceived control in prison: Its relation to reported crowding, stress, and symptoms. *Journal of Applied Social Psychology,* **16**, 375–386.

Rubin, A. (2003, April 16). War fans young Arabs' anger. *Los Angeles Times.* (www.latimes.com)

Rubin, J. Z. (1986). Can we negotiate with terrorists: Some answers from psychology. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Rubin, L. B. (1985). *Just friends: The role of friendship in our lives.* New York: Harper and Row.

Rubin, R. B. (1981). Ideal traits and terms of address for male and female college professors. *Journal of Personality and Social Psychology,* **41**, 966–974.

Rubin, Z. (1973). *Liking and loving: An invitation to social psychology.* New York: Holt, Rinehart and Winston.

Ruiter, R. A. C., **Abraham, C.**, and **Kok, G.** (2001). Scary warnings and rational precautions: A review of the psychology of fear appeals. *Psychology and Health,* **16**, 613–630.

Ruiter, R. A. C., **Kok, G.**, **Verplanken, B.**, and **Brug, J.** (2001). Evoked fear and effects of appeals on attitudes to performing breast self-examination: An information-processing perspective. *Health Education Research,* **16**, 307–319.

Rule, B. G., **Taylor, B. R.**, and **Dobbs, A. R.** (1987). Priming effects of heat on aggressive thoughts. *Social Cognition,* **5**, 131–143.

Rusbult, C. E. (1980). Commitment and satisfaction in romantic associations: A test of the investment model. *Journal of Experimental Social Psychology,* **16**, 172–186.

Rusbult, C. E., Johnson, D. J., and **Morrow, G. D.** (1986). Impact of couple patterns of problem solving on distress and nondistress in dating relationships. *Journal of Personality and Social Psychology,* **50**, 744–753.

Rusbult, C. E., Martz, J. M., and **Agnew, C. R.** (1998). The investment model scale: Measuring commitment level, satisfaction level, quality of alternatives, and investment size. *Personal Relationships,* **5**, 357–391.

Rusbult, C. E., Morrow, G. D., and **Johnson, D. J.** (1987). Self-esteem and problem-solving behaviour in close relationships. *British Journal of Social Psychology,* **26**, 293–303.

Rusbult, C. E., Olsen, N., Davis, J. L., and **Hannon, P. A.** (2001). Commitment and relationship maintenance mechanisms. In J. Harvey and A. Wenzel (Eds.), *Close romantic relationships: Maintenance and enhancement.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

Rushton, J. P. (1975). Generosity in children: Immediate and long-term effects of modeling, preaching, and moral judgment. *Journal of Personality and Social Psychology,* **31**, 459–466.

Rushton, J. P. (1976). Socialization and the altruistic behavior of children. *Psychological Bulletin,* **83**, 898–913.

Rushton, J. P. (1991). Is altruism innate? *Psychological Inquiry,* **2**, 141–143.

Rushton, J. P., Brainerd, C. J., and **Pressley, M.** (1983). Behavioral development and construct validity: The principle of aggregation. *Psychological Bulletin,* **94**, 18–38.

Rushton, J. P., and **Campbell, A. C.** (1977). Modeling, vicarious reinforcement and extraversion on blood donating in adults: Immediate and long-term effects. *European Journal of Social Psychology,* **7**, 297–306.

Rush ton, J. P., Chris John, R. D., and **Fekken, G. C.** (1981). The altruistic personality and the self-report altruism scale. *Personality and Individual Differences,* **2**, 293–302.

Rushton, J. P., Fulker, D. W., Neale, M. C., Nias, D. K. B., and **Eysenck, H. J.** (1986). Altruism and aggression: The heritability of individual differences. *Journal of Personality and Social Psychology,* **50**, 1192–1198.

Russell, B. (1930/1980). *The conquest of happiness.* London: Unwin Paperbacks.

Russell, G. W. (1983). Psychological issues in sports aggression. In J. H. Goldstein (Ed.), *Sports violence.* New York: Springer-Verlag.

Rutkowski, G. K., Gruder, C. L., and **Romer, D.** (1983). Group cohesiveness, social norms, and bystander intervention. *Journal of Personality and Social Psychology,* **44**, 545–552.

Ruvolo, A., and **Markus, H.** (1992). Possible selves and performance: The power of self-relevant imagery. *Social Cognition,* **9**, 95–124.

Ruzzene, M., and **Noller, P.** (1986). Feedback motivation and reactions to personality interpretations that differ in favorability and accuracy. *Journal of Personality and Social Psychology,* **51**, 1293–1299.

Ryan, R. (1999, February 2). Quoted by A. Kohn, In pursuit of affluence, at a high price. *New York Times* (via www.nytimes.com).

Ryckman, R. M., Robbins, M. A., Kaczor, L. M., and **Gold, J. A.** (1989). Male and female raters' stereotyping of male and female physiques. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **15**, 244–251.

Ryff, C. D., and **Singer, B.** (2000). Interpersonal flourishing: A positive health agenda for the new millennium. *Personality and Social Psychology Review,* **4**, 30–44.

Saad, L. (2002, November 21). Most smokers wish they could quit. Gallup News Service (www.gallup.com/poll/releases/ pr021121.asp).

Saad, L. (2003, April 22). Giving global warming the cold shoulder. The Gallup Organization (www.gallup.com).

Saad, L., and **McAneny, L.** (1994, April). Most Americans think religion losing clout in the 1990's. *Gallup Poll Monthly,* p. 2–4.

Saal, F. E., Johnson, C. B., and **Weber, N.** (1989). Friendly or sexy? It may depend on whom you ask. *Psychology of Women Quarterly,* **13**, 263–276.

Sabini, J., and **Silver, M.** (1982). *Moralities of everyday life.* New York: Oxford University Press.

Sacco, W. P., and **Dunn, V. K.** (1990). Effect of actor depression on observer attributions: Existence and impact of negative attributions toward the depressed. *Journal of Personality and Social Psychology,* **59**, 517–524.

Sack, K., and **Elder, J.** (2000, July 11). Poll finds optimistic outlook but enduring racial division. *New York Times* (www.nytimes.com).

Sacks, C. H., and **Bugental, D. P.** (1987). Attributions as moderators of affective and behavioral responses to social failure. *Journal of Personality and Social Psychology,* **53**, 939–947.

Sagarin, B. J., Cialdini, R. B., Rice, W. E., and **Serna, S. B.** (2002). Dispelling the illusion of invulnerability: The motivations and mechanisms of resistance to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology,* **83**, 526–541.

Sagarin, B. J., Rhoads, K. v. L., and **Cialdini, R. B.** (1998). Deceiver's distrust: Denigration as a consequence of undiscovered deception. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **24**, 1167–1176.

Saks, M. J. (1974). Ignorance of science is no excuse. *Trial,* **10**(6), 18–20.

Saks, M. J. (1977). *Jury verdicts.* Lexington, MA: Heath.

Saks, M. J. (1996). The smaller the jury, the greater the unpredictability. *Judicature,* **79**, 263–265.

Saks, M. J. (1998). What do jury experiments tell us about how juries (should) make decisions? *Southern California Interdisciplinary Law Journal,* **6**, 1–53.

Saks, M. J., and **Hastie, R.** (1978). *Social psychology in court.* New York: Van Nostrand Reinhold.

Saks, M. J., and **Marti, M. W.** (1997). A meta-analysis of the effects of jury size. *Law and Human Behavior,* **21**, 451–467.

Sakurai, M. M. (1975). Small group cohesiveness and detrimental conformity. *Sociometry,* **38**, 340–357.

Sales, S. M. (1972). Economic threat as a determinant of conversion rates in authoritarian and nonauthoritarian churches. *Journal of Personality and Social Psychology,* **23**, 420–428.

Sales, S. M. (1973). Threat as a factor in authoritarianism: An analysis of archival data. *Journal of Personality* and *Social Psychology,* **28**, 44–57.

Salmivalli, C., Kaukiainen, A., Kaistaniemi, L., and **Lagerspetz, K. M. J.** (1999). Self-evaluated self-esteem, peer-evaluated self-esteem, and defensive egotism as predictors of adolescents' participation in bullying situations. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **25**, 1268–1278.

Salovey, P., Mayer, J. D., and **Rosenhan, D. L.** (1991). Mood and healing: Mood as a motivator of helping and helping as a regulator of mood. In M. S. Clark (Ed.), *Prosocial behavior.* Newbury Park, CA: Sage.

Salovey, P., Schneider, T. R., and **Apanovitch, A. M.** (2002). Message framing in the prevention and early detection of illness. In J. P. Dillard and M. Pfau (Eds.), *The persuasion handbook: Theory and practice.* Thousand Oaks, CA: Sage.

Saltzstein, H. D., and **Sandberg, L.** (1979). Indirect social influence: Change in judgmental processor anticipatory conformity. *Journal of Experimental Social Psychology,* **15**, 209–216.

Sampson, E. E. (1975). On justice as equality. *Journal of Social Issues,* **31**(3), 45–64.

Sanbonmatsu, D. M., Akimoto, S. A., and **Gibson, B. D.** (1994). Stereotype-based blocking in social explanation. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **20**, 71–81.

Sancton, T. 1997, October 13). The dossier on Diana's crash. *Time,* p. 50–56.

Sande, G. N., Goethals, G. R., and **Radloff, C. E.** (1988). Perceiving one's own traits and others': The multifaceted self. *Journal of Personality and Social Psychology,* **54**, 13–20.

Sanders, G. S. (1981). Driven by distraction: An integrative review of social facilitation and theory and research. *Journal of Experimental Social Psychology,* **17**, 227–251. *(a)*

Sanders, G. S. (1981). Toward a comprehensive account of social facilitation: Distraction/conflict does not mean theoretical conflict. *Journal of Experimental Social Psychology,* **17**, 262–265. *(b)*

Sanders, G. S., Baron, R. S., and **Moore, D. L.** (1978). Distraction and social comparison as mediators of social facilitation effects. *Journal of Experimental Social Psychology,* **14**, 291–303.

Sanderson, C. A., and **Cantor, N.** (2001). The association of intimacy goals and marital satisfaction: A test of four mediational hypotheses. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **27**, 1567–1577.

Sanislow, C. A., III, Perkins, D. V., and **Balogh, D. W.** (1989). Mood induction, interpersonal perceptions, and rejection in the roommates of depressed, nondepressed-disturbed, and normal college students. *Journal of Social and Clinical Psychology,* **8**, 345–358.

Sanitioso, R., Kunda, Z., and **Fong, G. T.** (1990). Motivated recruitment of autobiographical memories. *Journal of Personality and Social Psychology,* **59**, 229–241.

Sanna, L. J., Parks, C. D., Meier, S., Chang, E. C., Kassin, B. R., Lechter, J. L., Turley-Ames, K. J., and **Miyake, T. M.** (2003). A game of inches: Spontaneous use of counterfactuals by broadcasters during major league baseball playoffs. *Journal of Applied Social Psychology,* **33**, 455–475.

Sansone, C. (1986). A question of competence: The effects of competence and task feedback on intrinsic interest. *Journal of Personality and Social Psychology,* **51**, 918–931.

Sapadin, L. A. (1988). Friendship and gender: Perspectives of professional men and women. *Journal of Social and Personal Relationships,* **5**, 387–403.

Sargent, J. D., Heatherton, T. F., Ahrens, M. B. (2002). Adolescent exposure to extremely violent movies. *Journal of Adolescent Health,* **31**, 449–454.

Sartre, J. P. (1946/1948). *Anti-Semite and Jew.* New York: Schocken Books.

Sato, K. (1987). Distribution of the cost of maintaining common resources. *Journal of Experimental Social Psychology,* **23**, 19–31.

Satterfield, A. T., and **Muehlenhard, C. L.** (1997). Shaken confidence: The effects of an authority figure's flirtatiousness on women's and men's self-rated creativity. *Psychology of Women Quarterly,* **21**, 395–416.

Saucier, D. A., and **Miller, C. T.** (2003). The persuasiveness of racial arguments as a subtle measure of racism. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **29**, 1303–1315.

Savitsky, K., Epley, N., and **Gilovich, T.** (2001). Do others judge us as harshly as we think? Overestimating the impact of our failures, shortcomings, and mishaps. *Journal of Personality and Social Psychology,* **81**, 44–56.

Savitsky, K., Medvec, V. H., and **Gilovich, T.** (1997). Remembering and regretting: The Zeigarnik effect and the cognitive availability of regrettable actions and inactions. *Personality and Social Psychology Bulletin,* 23, 248–257.

Sax, L. J., Lindholm, J. A., Astin, A. W., Korn, W. S., and **Mahoney, K. M.** (2002). *The American freshman: National norms for Fall, 2002.* Los Angeles: Cooperative Institutional Research Program, UCLA.

Scarr, S. (1988). Race and gender as psychological variables: Social and ethical issues. *American Psychologist,* **43**, 56–59.

Schachter, S. (1951). Deviation, rejection and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **46**, 190–207.

Schachter, S., and **Singer, J. E.** (1962). Cognitive, social and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review,* **69**, 379–399.

Schacter, D., Kaszniak, A., and **Kihlstrom, J.** (1991). Models of memory and the understanding of memory disorders. In T. Yanagihara and R. Petersen (Eds.), *Memory disorders: Research and clinical practice.* New York: Marcel Dekker.

Schafer, R. B., and **Keith, P. M.** (1980). Equity and depression among married couples. *Social Psychology Quarterly,* **43**, 430–435.

Schaffner, P. E. (1985). Specious learning about reward and punishment. *Journal of Personality and Social Psychology,* **48**, 1377–1386.

Schaffner, P. E., Wandersman, A., and **Stang, D.** (1981). Candidate name exposure and voting: Two field studies. *Basic and Applied Social Psychology,* **2**, 195–203.

Schaller, M., and **Cialdini, R. B.** (1988). The economics of empathic helping: Support for a mood management motive. *Journal of Experimental Social Psychology,* **24**, 163–181.

Scheier, M. F., and **Carver, C. S.** (1992). Effects of optimism on psychological and physical well-being: Theoretical overview and empirical update. *Cognitive Therapy and Research,* **16**, 201–228.

Scheier, M. F., Carver, C. S., and **Bridges, M. W.** (2000). Optimism, pessimism, and psychological well-being. In E. C. Chang (Ed.), *Optimism and pessimism.* Washington, DC: APA Books.

Schein, E. H. (1956). The Chinese indoctrination program for prisoners of war: A study of attempted brainwashing. *Psychiatry,* **19**, 149–172.

Schiffenbauer, A., and **Schiavo, R. S.** (1976). Physical distance and attraction: An intensification effect. *Journal of Experimental Social Psychology,* **12**, 274–282.

Schiffmann, W. (1999, February 4). An heiress abducted: Patty Hearst, 25 years after her kidnapping. Associated Press (via www.abcnews.com).

Schimel, J., Arndt, J., Pyszczynski, T., and **Greenberg, J.** (2001). Being accepted for who we are: Evidence that social validation of the intrinsic self reduces general defensiveness. *journal of Personality and Social Psychology,* **80**, 35–52.

Schimel, J., Pyszczynski, T., Greenberg, J., O'Mahen, H., Arndt, J. (2000). Running from the shadow: Psychological distancing from others to deny characteristics people fear in themselves. *Journal of Personality* and *Social Psychology,* **78**, 446–462.

Schimel, J., Simon, L., Greenberg, J., Pyszczynski, T., Solomon, S., and **Waxmonsky, J.** (1999). Stereotypes and terror management: Evidence that mortality salience enhances stereotypic thinking and preferences. *Journal of Personality and Social Psychology,* **77**, 905–926.

Schkade, D. A., and **Kahneman, D.** (1998). Does living in California make people happy? A focusing illusion in judgments of life satisfaction. *Psychological Science,* **9**, 340–346.

Schkade, D. A., and **Sunstein, C. R.** (2003, June 11). Judging by where you sit. *New York Times* (www.nytimes.com).

Schlenker, B. R. (1976). Egocentric perceptions in cooperative groups: A conceptualization and research review. Final Report, Office of Naval Research Grant NR 170–797.

Schlenker, B. R., and **Leary, M. R.** (1982). Social anxiety and self-presentation: A conceptualization and model. *Psychological Bulletin,* **92,** 641–669. *(b)*

Schlenker, B. R., and **Leary, M. R.** (1985). Social anxiety and communication about the self. *Journal of Language and Social Psychology,* **4,** 171–192.

Schlenker, B. R., and **Miller, R. S.** (1977). Egocentrism in groups: Self-serving biases or logical information processing? *Journal of Personality and Social Psychology,* **35,** 755–764. *(b)*

Schlenker, B. R., and **Miller, R. S.** (1977). Group cohesiveness as a determinant of egocentric perceptions in cooperative groups. *Human Relations,* **30,** 1039–1055. *(a)*

Schlenker, B. R., Phillips, S. T., Boniecki, K. A., and **Schlenker, D. R.** (1995). Championship pressures: Choking or triumphing in one's own territory? *Journal of Personality and Social Psychology,* **68,** 632–643.

Schlenker, B. R., and **Weigold, M. F.** (1992). Interpersonal processes involving impression regulation and management. *Annual Review of Psychology,* **43,** 133–168.

Schlenker, B. R., Weigold, M. F., and **Hallam, J. R.** (1990). Self-serving attributions in social context: Effects of self-esteem and social pressure. *Journal of Personality and Social Psychology,* **58,** 855–863.

Schlesinger, A., Jr. (1949). The statistical soldier. *Partisan Review,* **16,** 852–856.

Schlesinger, A., Jr. (1991, July 8). The cult of ethnicity, good and bad. *Time,* p. 21.

Schlosser, E. (2003, March 10). Empire of the obscene. *New Yorker,* p. 61–71.

Schmader, T., and **Johns, M.** (2003). Converging evidence that stereotype threat reduces working memory capacity. *Journal of Personality and Social Psychology,* **85,** 440–451.

Schmidt, P. J., Nieman, L. K., Danaceau, M. A., Adams, L. F., and **Rubinow, D. R.** (1998). Differential behavioral effects of gonadal steroids in women with and in those without premenstrual syndrome. *New England Journal of Medicine,* **338,** 209–216.

Schmitt, D. P. (2003). Universal sex differences in the desire for sexual variety; tests from 52 nations, 6 continents, and 13 islands. *Journal of Personality and Social Psychology,* **85,** 85–104.

Schmuck, P., Kasser, T., and **Ryan, R. M.** (2000). Intrinsic and extrinsic goals: Their structure and relationship to well-being in German and U.S. college students. *Social Indicators Research,* **50,** 225–241.

Schnall, S., and **Laird, J. D.** (2003). Keep smiling: Enduring effects of facial expressions and postures on emotional experience and memory. *Cognition and Emotion,* **17,** 787–797.

Schneider, M. E., Major, B., Luhtanen, R., and **Crocker, J.** (1996). Social stigma and the potential costs of assumptive help. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **22,** 201–209.

Schneider, P. (2000, February 13). Saving Konrad Latte. *New York Times Magazine* (www.nytimes.com).

Schneider, T. R., Salovey, P., Pallonen, U., Mundorf, N., Smith, N. F., and **Steward, W. T.** (2000). Visual and auditory message framing effects on tobacco smoking. *Journal of Applied Social Psychology,* in press.

Schoeneman, T. J. (1994). Individualism. In V. S. Ramachandran (Ed.), *Encyclopedia of Human Behavior.* San Diego, CA: Academic Press.

Schoenfeld, B. (1995, May 14). The loneliness of being white. *New York Times Magazine,* 34–37.

Schofield, J. (1982). *Black and white in school: Trust, tension, or tolerance?* New York: Praeger.

Schofield, J. W. (1986). Causes and consequences of the colorblind perspective. In J. F. Dovidio and S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism.* Orlando, FL: Academic Press.

Schooler, J. W. (2002). Verbalization produces a transfer inappropriate processing shift. *Applied Cognitive Psychology,* **16,** 989–997.

Schor, J. B. (1998). *The overworked American.* New York: Basic Books.

Schroeder, D. A., Dovidio, J. F., Sibicky, M. E., Matthews, L. L., and **Allen, J. L.** (1988). Empathic concern and helping behavior: Egoism or altruism: *Journal of Experimental Social Psychology,* **24,** 333–353.

Schulz, J. W., and **Pruitt, D. G.** (1978). The effects of mutual concern on joint welfare. *Journal of Experimental Social Psychology,* **14,** 480–492.

Schulz, R., and **Decker, S.** (1985). Long-term adjustment to physical disability: The role of social support, perceived control, and self-blame. *Journal of Personality and Social Psychology,* **48,** 1162–1172.

Schulz-Hardt, S., Frey, D., Luthgens, C., and **Moscovici, S.** (2000). Biased information search in group decision making. *Journal of Personality and Social Psychology,* **78,** 655–669.

Schuman, H., and **Kalton, G.** (1985). Survey methods. In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *Handbook of Social Psychology,* Vol. 1. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Schuman, H., and **Ludwig, J.** (1983). The norm of even-handedness in surveys as in life. *American Sociological Review,* **48,** 112–120.

Schuman, H., and **Scott, J.** (1987). Problems in the use of survey questions to measure public opinion. *Science,* **236,** 957–959.

Schuman, H., and **Scott, J.** (1989). Generations and collective memories. *American Sociological Review,* **54,** 359–381.

Schutte, J. W., and **Hosch, H. M.** (1997). Gender differences in sexual assault verdicts. *Journal of Social Behavior and Personality,* **12,** 759–772.

Schwartz, B. (2000). Self-determination: The tyranny of freedom. *American Psychologist,* **55,** 79–88.

Schwartz, B. (2004). *The tyranny of choice.* New York: Ecco/HarperCollins.

Schwartz, S. H. (1975). The justice of need and the activation of humanitarian norms. *Journal of Social Issues,* **31**(3), 111–136.

Schwartz, S. H., and **Gottlieb, A.** (1981). Participants' post-experimental reactions and the ethics of bystander research. *Journal of Experimental Social Psychology,* **17,** 396–407.

Schwarz, N., and **Clore, G. L.** (1983). Mood, misattribution, and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology,* **45,** 513–523.

Schwarz, N., and **Kurz, E.** (1989). What's in a picture? The impact of face-ism on trait attribution. *European Journal of Social Psychology,* **19,** 311–316.

Schwarz, N., Bless, H., and **Bohner, G.** (1991). Mood and persuasion: Affective states influence the processing of persuasive communications. In M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology,* vol. 24. New York: Academic Press.

Schwarz, N., Strack, F., Kommer, D., and **Wagner, D.** (1987). Soccer, rooms, and the quality of your life: Mood effects on judgments of satisfaction with life in general and with specific domains. *Journal of Applied Social Psychology,* **17,** 69–79.

Schweinle, W. E., Ickes, W., Bernstein, I. H. (2002). Empathic inaccuracy in husband to wife aggression: The overattribution bias. *Personal Relationships,* **9,** 141–159.

Schweitzer, K., Zillmann, D., Weaver, J. B., and **Luttrell, E. S.** (1992, Spring). Perception of threatening events in the emotional aftermath of a televised college football game. *Journal of Broadcasting and Electronic Media,* p. 75–82.

Scott, J. P., and **Marston, M. V.** (1953). Nonadaptive behavior resulting from a series of defeats in fighting mice. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **48**, 417–128.

Scottish Life (2001, Winter). Isle of Muck without a crime for decades. P. 11.

Sears, D. O. (1979). Life stage effects upon attitude change, especially among the elderly. Manuscript prepared for Workshop on the Elderly of the Future, Committee on Aging, National Research Council, Annapolis, MD, May 3–5.

Sears, D. O. (1986). College sophomores in the laboratory: Influences of a narrow data base on social psychology's view of human nature. *Journal of Personality and Social Psychology,* **51**, 515–530.

Sedikides, C. (1993). Assessment, enhancement, and verification determinants of the self-evaluation process. *Journal of Personality and Social Psychology,* **65**, 317–338.

Sedikides, C., and **Anderson, C. A.** (1992). Causal explanations of defection: A knowledge structure approach. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **18**, 420–429.

Sedikides, C., Gaertner, L., and **Toguchi, Y.** (2003). Pancultural self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology,* **84**, 60–79.

Segal, H. A. (1954). Initial psychiatric findings of recently repatriated prisoners of war. *American Journal of Psychiatry,* **61**, 358–363.

Segal, N. L. (1984). Cooperation, competition, and altruism within twin sets: A reappraisal. *Ethology and Sociobiology,* **5**, 163–177.

Segal, N. L., and **Hershberger, S. L.** (1999). Cooperation and competition between twins: Findings from a Prisoner's Dilemma game. *Evolution and Human Behavior,* **20**, 29–51.

Segall, M. H., Dasen, P. R., Berry, J. W., and **Poortinga, Y. H.** (1990). *Human behavior in global perspective: An introduction to cross-cultural psychology.* New York: Pergamon.

Segerstrom, S. C. (2001). Optimism and attentional bias for negative and positive stimuli. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **27**, 1334–1343.

Segerstrom, S. C., McCarthy, W. J., Caskey, N. H., Gross, T. M., and **Jarvik, M. E.** (1993). Optimistic bias among cigarette smokers. *Journal of Applied Social Psychology,* **23**, 1606–1618.

Seibt, B., and **Forster, J. (2004).** Stereotype threat and performance: How self-stereotypes influence processing by inducing regulatory foci. *Journal of Personality and Social Psychology,* in press.

Selby, J. W., Calhoun, L. G., and **Brock, T. A.** (1977). Sex differences in the social perception of rape victims. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **3**, 412–415.

Seligman, C., Fazio, R. H., and **Zanna, M. P.** (1980). Effects of salience of extrinsic rewards on liking and loving. *Journal of Personality and Social Psychology,* **38**, 453–460.

Seligman, M. (1994). *What You Can Change and Wiiat You Can't.* New York: Knopf.

Seligman, M. E. P. (1975). *Helplessness: On depression, development and death.* San Francisco: W. H. Freeman.

Seligman, M. E. P. (1989). Explanatory style: Predicting depression, achievement, and health. In M. D. Yapko (Ed.), *Brief therapy approaches to treating anxiety and depression.* New York: Brunner/Mazel.

Seligman, M. E. P. (1991). *Learned optimism.* New York: Knopf.

Seligman, M. E. P. (1992). Power and powerlessness: Comments on „Cognates of personal control". *Applied* and *Preventive Psychology,* **1**, 119–120.

Seligman, M. E. P. (1998). The prediction and prevention of depression. In D. K. Routh and R. J. DeRubeis (Eds.), *The science of clinical psychology: Accomplishments and future directions.* Washington, DC: American Psychological Association.

Seligman, M. E. P. (2002). *Authentic happiness: Using the new positive psychology to realize your potential for lasting fulfillment.* New York: Free Press.

Seligman, M. E. P., Nolen-Hoeksema, S., Thornton, N., and **Thornton, K. M.** (1990). Explanatory style as a mechanism of disappointing athletic performance. *Psychological Science,* **1**, 143–146.

Seligman, M. E. P., and **Schulman, P.** (1986). Explanatory style as a predictor of productivity and quitting among life insurance sales agents. *Journal of Personality and Social Psychology,* **50**, 832–838.

Semin, G. R., and **De Poot, C. J.** (1997). Bringing partiality to light: Question wording and choice as indicators of bias. *Social Cognition,* **15**, 91–106.

Sengupta, S. (2001, October 10). Sept. 11 attack narrows the racial divide. *New York Times* (www.nytimes.com).

Sengupta, S. (2003, May 27). Congo war toll soars as U.N. pleads for aid. *New York Times* (www.nytimes.com).

Sentyrz, S. M., and **Bushman, B. J.** (1998). Mirror, mirror, on the wall, who's the thinnest one of all? Effects of self-awareness on consumption of fatty, reduced-fat, and fat-free products. *Journal of Applied Psychology,* **83**, 944–949.

Seta, C. E., and **Seta, J. J.** (1992). Increments and decrements in mean arterial pressure levels as a function of audience composition: An averaging and summation analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **18**, 173–181.

Seta, J. J. (1982). The impact of comparison processes on coactors' task performance. *Journal of Personality and Social Psychology,* **42**, 281–291.

Shackelf ord, T. K., and **Larsen, R. J.** (1997). Facial asymmetry as an indicator of psychological, emotional, and physiological distress. *Journal of Personality and Social Psychology,* **72**, 456–466.

Shaffer, D. R., Pegalis, L. J., and **Bazzini, D. G.** (1996). When boy meets girls (revisited): Gender, gender-role orientation, and prospect of future interaction as determinants of self-disclosure among same- and opposite-sex acquaintances. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **22**, 495–506.

Sharan, S., and **Sharan, Y.** (1976). *Small group teaching.* Englewood Cliffs, NJ: Educational Technology.

Sharan, Y., and **Sharan, S.** (1994). Group investigation in the cooperative classroom. In S. Sharan (Ed.), *Handbook of cooperative learning methods.* Westport, CT: Greenwood Press.

Sharma, N. (1981). Some aspect of attitude and behaviour of mothers. *Indian Psychological Review,* **20**, 35–42.

Shaver, P. R., and **Hazan, C.** (1993). Adult romantic attachment: Theory and evidence. In D. Perlman and W. Jones (Eds.), *Advances in personal relationships,* vol. 4. Greenwich, CT: JAI.

Shaver, P. R., and **Hazan, C.** (1994). Attachment. In A. L. Weber and J. H. Harvey (Eds.), *Perspectives on close relationships.* Boston: Allyn and Bacon.

Shaver, P., Hazan, C., and **Bradshaw, D.** (1988). Love as attachment: The integration of three behavioral systems. In R. J. Sternberg and M. L. Barnes (Eds.), *The psychology of love.* New Haven, CT: Yale University Press.

Shavitt, S. (1990). The role of attitude objects in attitude functions. *Journal of Experimental Social Psychology,* **26**, 124–148.

Shaw, J. S., III (1996). Increases in eyewitness confidence resulting from postevent questioning. *Journal of Experimental Psychology: Applied,* **2**, 126–146.

Shaw, M. E. (1981). *Group dynamics: The psychology of small group behavior.* New York: McGraw-Hill.

Sheldon, K. M., Elliot, A. J., Youngmee, K., and **Kasser, T.** (2001). What is satisfying about satisfying events? Testing 10 candidate psychological needs. *Journal of Personality and Social Psychology,* **80**, 325–339.

Shell, R. M., and **Eisenberg, N.** (1992). A developmental model of recipients' reactions to aid. *Psychological Bulletin,* **111**, 413–433.

Sheppard, B. H., and **Vidmar, N.** (1980). Adversary pretrial procedures and testimonial evidence: Effects of lawyer's role and machiavelianism. *Journal of Personality and Social Psychology,* **39**, 320–322.

Shepperd, J. A. (2003). Interpreting comparative risk judgments: Are people personally optimistic or interpersonally pessimistic? Unpublished manuscript, University of Florida.

Shepperd, J. A., and **Arkin, R. M.** (1991). Behavioral other-enhancement: Strategically obscuring the link between performance and evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology,* **60**, 79–88.

Shepperd, J. A., Arkin, R. M., and **Slaughter, J.** (1995). Constraints on excuse making: The deterring effects of shyness and anticipated retest. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **21**, 1061–1072.

Shepperd, J. A., and **Taylor, K. M.** (1999). Ascribing advantages to social comparison targets. *Basic and Applied Social Psychology,* **21**, 103–117.

Shepperd, J. A., and **Wright, R. A.** (1989). Individual contributions to a collective effort: An incentive analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **15**, 141–149.

Sherif, M. (1935). A study of some social factors in perception. *Archives of Psychology,* No. 187.

Sherif, M. (1937). An experimental approach to the study of attitudes. *Sociometry,* **1**, 90–98.

Sherif, M. (1966). *In common predicament: Social psychology of intergroup conflict and cooperation.* Boston: Houghton Mifflin.

Sherif, M., and **Sherif, C. W.** (1969). *Social psychology.* New York: Harper and Row.

Sherman, D. K., Nelson, L. D., and **Ross, L. D.** (2003). Naive realism and affirmative action: Adversaries are more similar than they think. *Basic and Applied Social Psychology,* **25**, 275–289.

Sherman, J. W. (1996). Development and mental representation of stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology,* **70**, 1126–1141.

Sherman, J. W., Lee, A. Y., Bessenoff, G. R., and **Frost, L. A.** (1998). Stereotype efficiency reconsidered: Encoding flexibility under cognitive load. *Journal of Personality and Social Psychology,* **75**, 589–606.

Sherman, S. J. (1980). On the self-erasing nature of errors of prediction. *Journal of Personality and Social Psychology,* **39**, 211–221.

Sherman, S. J., Cialdini, R. B., Schwartzman, D. F., and **Reynolds, K. D.** (1985). Imagining can heighten or lower the perceived likelihood of contracting a disease: The mediating effect of ease of imagery. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **11**, 118–127.

Sherman, S., Beike, D., and **Ryalls, K.** (1999). Dual-processing accounts of inconsistencies in response to general versus specific cases. In S. Chaiken and Y. Trope, *Dual process theories in social psychology.* New York: Guilford.

Shih, M., Pittinsky, T. L., and **Ambady, N.** (1999). Stereotype susceptibility: Identity salience and shifts in quantitative performance. *Psychological Science,* **10**, 80–83.

Shiller, R. (2000). *Irrational exuberance.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Short, J. F., Jr. (Ed.) (1969). *Gang delinquency and delinquent subcultures.* New York: Harper and Row.

Shostak, M. (1981). *Nisa: The life and words of a IKung woman.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Shotland, R. L. (1989). A model of the causes of date rape in developing and close relationships. In C. Hendrick (Ed.), *Review of Personality and Social Psychology,* Vol. 10. Beverly Hills, CA: Sage.

Shotland, R. L., and **Stebbins, C. A.** (1983). Emergency and cost as determinants of helping behavior and the slow accumulation of social psychological knowledge. *Social Psychology Quarterly,* **46**, 36–46.

Shotland, R. L., and **Straw, M. K.** (1976). Bystander response to an assault: When a man attacks a woman. *Journal of Personality and Social Psychology,* **34**, 990–999.

Showers, C., and **Ruben, C.** (1987). Distinguishing pessimism from depression: Negative expectations and positive coping mechanisms. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Shrauger, J. S. and **Schoeneman, T. J.** (1979, May). Symbolic interactionist view of self-concept: Through the looking glass darkly. *Psychological Bulletin,* **86**, 549–573.

Shrauger, J. S. (1975). Responses to evaluation as a function of initial self-perceptions. *Psychological Bulletin,* **82**, 581–596.

Shrauger, J. S. (1983). The accuracy of self-prediction: How good are we and why? Paper presented at the Midwestern Psychological Association convention.

Shrauger, J. S., Ram, D., Greninger, S. A., and **Mariano, E.** (1996). Accuracy of self-predictions versus judgments by knowledgeable others. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **22**, 1229–1243.

Shure, G. H., Meeker, R. J., and **Hansford, E. A.** (1965). The effectiveness of pacifist strategies in bargaining games. *Journal of Conflict Resolution,* **9**(1), 106–117.

Sidanius, J., and **Pratto, E** (1999). *Social Dominance: An Intergroup Theory of Social Hierarchy and Oppression.* New York: Cambridge University Press.

Sidanius, J., Pratto, F., and **Bobo, L.** (1994). Social dominance orientation and the political psychology of gender: A case of invariance? *Journal of Personality and Social Psychology,* **67**, 998–1011.

Sidanius, J., Pratto, F., and **Bobo, L.** (1996). Racism, conservatism, affirmative action, and intellectual sophistication: A matter of principled conservatism or group dominance? *Journal of Personality and Social Psychology,* **70**, 476–490.

Sieff, E. M., Dawes, R. M., and **Loewenstein, G. F.** (1999). Anticipated versus actual responses to HIV test results. *American Journal of Psychology,* **112**, 297–311.

Sigall, H. (1970). Effects of competence and consensual validation on a communicator's liking for the audience. *Journal of Personality and Social Psychology,* **16**, 252–258.

Sigall, H., and **Page, R.** (1971). Current stereotypes: A little fading, a little faking. *Journal of Personality and Social Psychology,* **18**, 247–255.

Silke, A. (2003). Deindividuation, anonymity, and violence: Findings from Northern Ireland. *Journal of Social Psychology,* **143**, 493–499.

Silver, M., and **Geller, D.** (1978). On the irrelevance of evil: The organization and individual action. *Journal of Social Issues,* **34**, 125–136.

Silvia, P. J., and **Duval, T. S.** (2001). Objective self-awareness theory: Recent progress and enduring problems. *Personality and Social Psychology Review,* **5**, 230–241.

Simmons, W. W. (2000, December). When it comes to having children, Americans still prefer boys. *The Gallup Poll Monthly,* p. 63–64.

Simon, H. A. (1957). *Models of man: Social and rational.* New York: Wiley.

Simon, P. (1996, April 17). American provincials. *Christian Century,* p. 421–422.

Simonton, D. K. (1994). *Greatness: Who makes history and why.* New York: Guilford.

Simpson, J. A. (1987). The dissolution of romantic relationships: Factors involved in relationship stability and emotional distress. *Journal of Personality and Social Psychology,* **53**, 683–692.

Simpson, J. A., Campbell, B., and **Berscheid, E.** (1986). The association between romantic love and marriage: Kephart (1967) twice revisited. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **12**, 363–372.

Simpson, J. A., Gangestad, S. W., and **Lerma, M.** (1990). Perception of physical attractiveness: Mechanisms involved in the maintenance of romantic relationships. *Journal of Personality and Social Psychology,* **59**, 1192–1201.

Simpson, J. A., Rholes, W. S., Campbell, L., Tran, S., and **Wilson, C. L.** (2003). Adult attachment, the transition to parenthood, and depressive symptoms. *Journal of Personality and Social Psychology,* **84**, 1172–1187.

Simpson, J. A., Rholes, W. S., and **Nelligan, J. S.** (1992). Support seeking and support giving within couples in an anxiety-provoking situation: The role of attachment styles. *Journal of Personality and Social Psychology,* **62**, 434–446.

Simpson, J. A., Rholes, W. S., and **Phillips, D.** (1996). Conflict in close relationships: An attachment perspective. *Journal of Personality and Social Psychology,* **71**, 899–914.

Singer, M. (1979). Cults and cult members. Address to the American Psychological Association convention. *(a)*

Singh, D. (1993). Adaptive significance of female physical attractiveness: Role of waist-to-hip ratio. *Journal of Personality and Social Psychology,* **65**, 293–307.

Singh, D. (1995b). Female judgment of male attractiveness and desirability for relationships: Role of waist-to-hip ratio and financial status. *Journal of Personality and Social Psychology,* **69**, 1089–1101.

Singh, D., and **Young, R. K.** (1995). Body weight, waist-to-hip ratio, breasts, and hips: Role in judgments of female attractiveness and desirability for relationships. *Ethology and Sociobiology,* **16**, 483–507.

Singh, R., and **Ho, S. J.** (2000). Attitudes and attraction: A new test of the attraction, repulsion and similarity-dissimilarity asymmetry hypotheses. *British Journal of Social Psychology,* **39**, 197–211.

Singh, R., and **Teoh, J. B. P.** (1999). Attitudes and attraction: A test of two hypotheses for the similarity-dissimilarity asymmetry. *British Journal of Social Psychology,* **38**, 427–443.

Sissons, M. (1981). Race, sex, and helping behavior. *British Journal of Social Psychology,* **20**, 285–292.

Sittser, G. L. (1994, April). Long night's journey into light. *Second Opinion,* p. 10–15.

Sivard, R. L. (1991). *World military and social expenditures.* Washington, DC: World Priorities.

Six, B., and **Eckes, T.** (1996). Metaanalysen in der Einstellungs-Verhaltens-Forschung. *Zeitschrift fur Sozialpsychologie,* p. 7–17.

Skaalvik, E. M., and **Hagtvet, K. A.** (1990). Academic achievement and self-concept: An analysis of causal predominance in a developmental perpsective. *Journal of Personality and Social Psychology,* **58**, 292–307.

Skill, T., Robinson, J. D., Lyons, J. S., and **Larson, D.** (1994). The portrayal of religion and spirituality on fictional network television. *Review of Religious Research,* **35**, 251–267.

Skinner, B. F. (1971). *Beyond freedom and dignity.* New York: Knopf.

Skitka, L. J. (1999). Ideological and attributional boundaries on public compassion: Reactions to individuals and communities affected by a natural disaster. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **25**, 793–808.

Skitka, L. J., and **Tetlock, P. E.** (1993). Providing public assistance: Cognitive and motivational processes underlying liberal and conservative policy preferences. *Journal of Personality and Social Psychology,* **65**, 1205–1223.

Slavin, R. E. (1980). Cooperative learning and desegregation. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Slavin, R. E. (1985). Cooperative learning: Applying contact theory in desegregated schools. *Journal of Social Issues,* **41**(3), 45–62.

Slavin, R. E. (1990, December/January). Research on cooperative learning: Consensus and controversy. *Educational Leadership,* p. 52–54.

Slavin, R. E., and **Cooper, R.** (1999). Improving intergroup relations: Lessons learned from cooperative learning programs. *Journal of Social Issues,* **55**, 647–663.

Slavin, R. E., Hurley, E. A., and **Chamberlain, A.** (2003). Cooperative learning and achievement: Theory and research. In W. M. Reynolds and G. E. Miller (Eds.), *Handbook of psychology: Educational psychology, Vol. 7.* New York: Wiley.

Slavin, R. E., and **Madden, N. A.** (1979). School practices that improve race relations. *Journal of Social Issues,* **16**, 169–180.

Slotow, R., Van Dyke, G., Poole, J., Page, B., Klocke, A. (2000). Older bull elephants control young males. *Nature,* **408**, 425–426.

Slovic, P. (1972). From Shakespeare to Simon: Speculations – and some evidence – about man's ability to process information. *Oregon Research Institute Research Bulletin,* **12**(2).

Slovic, P., and **Fischhoff, B.** (1977). On the psychology of experimental surprises. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance,* **3**, 455–551.

Small, G. W., Propper, M. W., Randolph, E. T., and **Eth, S.** (1991). Mass hysteria among student performers: Social relationship as a symptom predictor. *American Journal of Psychiatry,* **148**, 1200–1205.

Small, M. F. (1999, March 30). Are we losers? Putting a mating theory to the test. *New York Times* (www.nytimes.com).

Smedley, J. W., and **Bayton, J. A.** (1978). Evaluative race-class stereotypes by race and perceived class of subjects. *Journal of Personality and Social Psychology,* **3**, 530–535.

Smelser, N. J., and **Mitchell, F.** (Eds.) (2002). *Terrorism: Perspectives from the behavioral and social sciences.* Washington, DC: National Research Council, National Academies Press.

Smith, A. (1976). *The wealth of nations.* Book 1. Chicago: University of Chicago Press. (Originally published, 1776.)

Smith, A. E., Jussim, L., Eccles, J. (1999). Do self-fulfilling prophecies accumulate, dissipate, or remain stable over time? *Journal of Personality* and *Social Psychology,* **77**, 548–565.

Smith, A. E., Jussim, L., Eccles, J., and **others.** (1998). Self-fulfilling prophecies, perceptual biases, and accuracy at the individual and group levels. *Journal of Experimental Social Psychology,* **34**, 530–561.

Smith, D. E., Gier, J. A., and **Willis, F. N.** (1982). Interpersonal touch and compliance with a marketing request. *Basic and Applied Social Psychology,* **3**, 35–38.

Smith, H. (1976) *The Russians.* New York: Balantine Books. Cited by B. Latané, K. Williams, and S. Harkins in, Many hands make light the work. *Journal of Personality and Social Psychology,* 1979, **37**, 822–832.

Smith, H. J., and **Tyler, T. R.** (1997). Choosing the right pond: The impact of group membership on self-esteem and group-oriented behavior. *Journal of Experimental Social Psychology,* **33**, 146–170.

Smith, H. W. (1981). Territorial spacing on a beach revisited: A cross-national exploration. *Social Psychology Quarterly,* **44**, 132–137.

Smith, M. B. (1978). Psychology and values. *Journal of Social Issues,* **34**, 181–199.

Smith, P. B., and **Tayeb, M.** (1989). Organizational structure and processes. In M. Bond (Ed.), *The cross-cultural challenge to social psychology.* Newbury Park, CA: Sage.

Smith, R. H., Turner, T. J., Garonzik, R., Leach, C. W., Urch-Druskat, V., and **Weston, C M.** (1996). Envy and Schadenfreude. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **22**, 158–168.

Smith, S. M., and **Shaffer, D. R.** (1991). Celerity and cajolery: Rapid speech may promote or inhibit persuasion through its impact on message elaboration. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **17**, 663–669.

Smith, T. W. (1998, December). American sexual behavior: Trends, socio-demographic differences, and risk behavior. National Opinion Research Center GSS Topical Report No. 25.

Smith, T. W., and **Ruiz, J. M.** (2002). Psychosocial influences on the development and course of coronary heart disease: Current status and implications for research and practice. *Journal of Consulting and Clinical Psychology,* **70**, 548–568.

Smith, V. L. (1991). Impact of pretrial instruction on jurors' information processing and decision making. *Journal of Applied Psychology,* **76**, 220–228.

Smith, V. L. (1991). Prototypes in the courtroom: Lay representations of legal concepts. *Journal of Personality and Social Psychology,* **61**, 857–872.

Smith, V. L., and **Ellsworth, P. C.** (1987). The social psychology of eyewitness accuracy: Misleading questions and communicator expertise. *Journal of Applied Psychology,* **72**, 294–300.

Smolowe, J. (1994, August 1). Race and the O. J. case. *Time,* p. 24–25.

Smoreda, Z., and **Licoppe, C.** (2000). Gender-specific use of the domestic telephone. *Social Psychology Quarterly,* **63**, 238–252.

Snodgrass, M. A. (1987). The relationships of differential loneliness, intimacy, and characterological attributional style to duration of loneliness. *Journal of Social Behavior and Personality,* **2**, 173–186.

Snyder, C. R. (1978). The „illusion" of uniqueness. *Journal of Humanistic Psychology,* **18**, 33–41.

Snyder, C. R. (1980). The uniqueness mystique. *Psychology Today,* March, p. 86–90.

Snyder, C. R., and **Fromkin, H. L.** (1980). *Uniqueness; The human pursuit of difference.* New York: Plenum.

Snyder, C. R., and **Higgins, R. L.** (1988). Excuses: Their effective role in the negotiation of reality. *Psychological Bulletin,* **104**, 23–35.

Snyder, C. R., and **Smith, T. W.** (1986). On being „shy like a fox": A self-handicapping analysis. In W. H. Jones et al. (Eds.), *Shyness: Perspectives on research and treatment.* New York: Plenum.

Snyder, M. (1981). Seek, and ye shall find: Testing hypotheses about other people. In E. T. Higgins, C. P. Herman, and M. P. Zanna (Eds.), *Social cognition: The Ontario symposium on personality and social psychology.* Hillsdale, NJ: Erlbaum. *(a)*

Snyder, M. (1983). The influence of individuals on situations: Implications for understanding the links between personality and social behavior. *Journal of Personality,* **51**, 497–516.

Snyder, M. (1984). When belief creates reality. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology,* Vol. 18. New York: Academic Press.

Snyder, M. (1987). *Public appearances I private realities: The psychology of self-monitoring.* New York: Freeman.

Snyder, M. (1988). Experiencing prejudice first hand: The „discrimination day" experiments. *Contemporary Psychology,* **33**, 664–665.

Snyder, M., Campbell, B., and **Preston, E.** (1982). Testing hypotheses about human nature: Assessing the accuracy of social stereotypes. *Social Cognition,* **1**, 256–272.

Snyder, M., Grether, J., and **Keller, K.** (1974). Staring and compliance: A field experiment on hitch-hiking. *Journal of Applied Social Psychology,* **4**, 165–170.

Snyder, M., and **Haugen, J. A.** (1994). Why does behavioral confirmation occur? A functional perspective on the role of the perceiver. *Journal of Experimental Social Psychology,* **30**, 218–246.

Snyder, M., and **Haugen, J. A.** (1995). Why does behavioral confirmation occur? A functional perspective on the role of the target. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **21**, 963–974.

Snyder, M., and **Ickes, W.** (1985). Personality and social behavior. In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3rd ed.). New York: Random House.

Snyder, M., and **Swann, W. B., Jr.** (1976). When actions reflect attitudes: The politics of impression management. *Journal of Personality and Social Psychology,* **34**, 1034–1042.

Snyder, M., Tanke, E. D., and **Berscheid, E.** (1977). Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology,* **35**, 656–666. *(b)*

Snyder, M., and **Thomsen, C. J.** (1988). Interactions between therapists and clients: Hypothesis testing and behavioral confirmation. In D. C. Turk and P. Salovey (Eds.), *Reasoning, inference, and judgment in clinical psychology.* New York: Free Press.

Sober, E., and **Wilson, D. S.** (1998). *Unto others: The evolution and psychology of unselfish behavior.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Sokoll, G. R., and **Mynatt, C. R.** (1984). Arousal and free throw shooting. Paper presented at the Midwestern Psychological Association convention, Chicago.

Solano, C. H., Batten, P. G., and **Parish, E. A.** (1982). Loneliness and patterns of self-disclosure. *Journal of Personality and Social Psychology,* **43**, 524–531.

Solberg, E. C., Diener, E., and **Robinson, M. D.** (2003). Why are materialists less satisfied? In T. Kasser and A. D. Kanner (Eds.), *Psychology and consumer culture: The struggle for a good life in a materialistic world.* Washington, DC: APA Books.

Solberg, E. C., Diener, E., Wirtz, D., Lucas, R. E., and **Oishi, S.** (2002). Wanting, having, and satisfaction: Examining the role of desire discrepancies in satisfaction with income. *Journal of Personality and Social Psychology,* **83**, 725–734.

Solomon, H., and **Solomon, L. Z.** (1978). Effects of anonymity on helping in emergency situations. Paper presented at the Eastern Psychological Association convention.

Solomon, H., Solomon, L. Z., Arnone, M. M., Maur, B. J., Reda, R. M., and **Rother, E. O.** (1981). Anonymity and helping. *Journal Social Psychology,* **113**, 37–43.

Solomon, L. Z., Solomon, H., and **Stone, R.** (1978). Helping as a function of number of bystanders and ambiguity of emergency. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **4**, 318–321.

Solomon, S., Greenberg, J., and **Pyszczynski, T.** (2000). Pride and prejudice: Fear of death and social behavior. *Current Directions in Psychological Science,* **9**, 200–203.

Solomon, S., Ogilvie, D. M., Cohen, F., Greenberg, J., and **Pyszczynski, T.** (2004). The effects of reminders of death or the events of Sep-

tember 11, 2001 on evaluations of President Bush. Manuscript in preparation, Skidmore College.

Sommer, B. (1992). Cognitive performance and the menstrual cycle. In J. T. Richardson (Ed.), *Cognition and the menstrual cycle: Research, theory, and culture.* New York: Springer-Verlag.

Sommer, R. (1969). *Personal space.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Sommers, S. R., and **Ellsworth, P. C.** (2000). Race in the courtroom: Perceptions of guilt and dispositional attributions. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **26**, 1367–1379.

Sommers, S. R., and **Ellsworth, P. C.** (2001). White juror bias: An investigation of prejudice against Black defendants in the American courtroom. *Psychology, Public Policy, and Law,* **7**, 201–229.

Sonne, J., and **Janoff, D.** (1979). The effect of treatment attributions on the maintenance of weight reduction: A replication and extension. *Cognitive Therapy and Research,* **3**, 389–397.

Sparrell, J. A., and **Shrauger, J. S.** (1984). Self-confidence and optimism in self-prediction. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Spector, P. E. (1986). Perceived control by employees: A meta-analysis of studies concerning autonomy and participation at work. *Human Relations,* **39**, 1005–1016.

Speer, A. (1971). *Inside the Third Reich: Memoirs.* (P. Winston and C. Winston, trans.). New York: Avon Books.

Spencer, S. J., Fein, S., Wolfe, C. T., Fong, C., and **Dunn, M. A.** (1998). Automatic activation of stereotypes: The role of self-image threat. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **24**, 1139–1152.

Spencer, S. J., Steele, C. M., and **Quinn, D. M.** (1999). Stereotype threat and women's math performance. *Journal of Experimental Social Psychology,* **3**, 4–28.

Spiegel, H. W. (1971). *The growth of economic thought.* Durham, NC: Duke University Press.

Spitz, H. H. (1999). Beleaguered *Pygmalion: A* history of the controversy over claims that teacher expectancy raises intelligence. *Intelligence,* **27**, 199–234.

Spitzberg, B. H., and **Hurt, H. T.** (1987). The relationship of interpersonal competence and skills to reported loneliness across time. *Journal of Social Behavior and Personality,* **2**, 157–172.

Spivak, J. (1979, June 6). *Wall Street Journal.*

Spivey, C. B., and **Prentice-Dunn, S.** (1990). Assessing the directionality of deindividuated behavior: Effects of deindividuation, modeling, and private self-consciousness on aggressive and prosocial responses. *Basic and Applied Social Psychology,* **11**, 387–403.

Sprecher, S. (1987). The effects of self-disclosure given and received on affection for an intimate partner and stability of the relationship. *Journal of Personality and Social Psychology,* **4**, 115–127.

Sprecher, S., Aron, A., Hatfield, E., Cortese, A., Potapova, E., and **Levitskaya, A.** (1994). Love: American style, Russian style, and Japanese style. *Personal Relationships,* **1**, 349–369.

Sprecher, S., and **Sedikides, C.** (1993). Gender differences in perceptions of emotionality: The case of close heterosexual relationships. *Sex Roles,* **28**, 511–530.

Sprecher, S., Sullivan, Q., and **Hatfield, E.** (1994). Mate selection preferences: Gender differences examined in a national sample. *Journal of Personality and Social Psychology,* **66**, 1074–1080.

Sprecher, S., and **Toro-Morn, M.** (2002). A study of men and women from different sides of earth to determine if men are from Mars and women are from Venus in their beliefs about love and romantic relationships. *Sex Roles,* **46**, 131–147.

Srivastava, A., Locke, E. A., and **Bartol, K. M.** (2001). Money and subjective well-being: It's not the money, it's the motives. *Journal of Personality and Social Psychology,* **80**, 959–971.

Stack, S. (1992). Marriage, family, religion, and suicide. In R. Maris, A. Berman, J. Maltsberg, and R. Yufits (Eds.), *Assessment and prediction of suicide.* New York: Guilford.

Stajkovic, A., and **Luthans, F.** (1998). Self-efficacy and work-related performance: A meta-analysis. *Psychological Bulletin,* **124**, 240–261.

Stangor, C., Jonas, K., Stroebe, W., and **Hewstone, M.** (1996). Influence of student exchange on national stereotypes, attitudes and perceived group variability. *European Journal of Social Psychology,* **26**, 663–675.

Stangor, C., Lynch, L., Duan, C., and **Glass, B.** (1992). Categorization of individuals on the basis of multiple social features. *Journal of Personality and Social Psychology,* **62**, 207–218.

Stangor, C., and **McMillan, D.** (1992). Memory for expectancy-congruent and expectancy-incongruent information: A review of the social and social developmental literatures. *Psychological Bulletin,* **111**, 42–61.

Staples, B. (1999a, May 2). When the 'paranoids' turn out to be right. *New York Times* (www.nytimes.com).

Staples, B. (1999b, May 24). Why 'racial profiling' will be tough to fight. *New York Times* (www.nytimes.com).

Staples, B. (2000, June 26). Playing 'catch and grope' in the schoolyard. *New York Times* (www.nytimes.com).

Stark, R., and **Bainbridge, W. S.** (1980). Networks of faith: Interpersonal bonds and recruitment of cults and sects *American Journal of Sociology,* **85**, 1376–1395.

Stasser, G. (1991). Pooling of unshared information during group discussion. In S. Worchel, W. Wood, and J. Simpson (Eds.), *Group process and productivity.* Beverly Hills, CA: Sage.

Stasser, G., Kerr, N. L., and **Bray, R. M.** (1981). The social psychology of jury deliberations: Structure, process, and product. In N. L. Kerr and R. M. Bray (Eds.), *The psychology of the courtroom.* New York: Academic Press.

Statistics Canada. (2001). www.statcan.ca

Staub, E. (in press). The roots of goodness: The fulfillment of basic human needs and the development of caring, helping and nonaggression, inclusive caring, moral courage, active bystandership, and altruism born of suffering. In C. Edwards and G. Carlo (Eds.), *Moral motivation.* Nebraska Symposium on Motivation. Lincoln: University of Nebraska Press.

Staub, E. (1978). *Positive social behavior and morality: Social and personal influences,* vol. 1. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Staub, E. (1989). *The roots of evil: The origins of genocide and other group violence.* Cambridge: Cambridge University Press.

Staub, E. (1991). Altruistic and moral motivations for helping and their translation into action. *Psychological Inquiry,* **2**, 150–153.

Staub, E. (1992). The origins of caring, helping and nonaggression: Parental socialization, the family system, schools, and cultural influence. In S. Oliner and P. Oliner (Eds.), *Embracing the other: Philosophical, psychological, and theological perspectives on altruism.* New York: New York University Press.

Staub, E. (1996). Altruism and aggression in children and youth: Origins and cures. In R. Feldman (Ed.), *The psychology of adversity.* Amherst: University of Massachusetts Press.

Staub, E. (1997). Blind versus constructive patriotism: Moving from embeddedness in the group to critical loyalty and action. In D. Bar-Tal and E. Staub (Eds.), *Patriotism in the lives of individuals and nations.* Chicago: Nelson-Hall.

Staub, E. (1997). Halting and preventing collective violence: The role of bystanders. Background paper for symposium organized by the Friends of Raoul Wallenberg, Stockholm, June 13–16.

Staub, E. (1999). Behind the scenes. In D. G. Myers, *Social psychology,* 6th edition. New York: McGraw-Hill.

Staub, E. (1999). The origins and prevention of genocide, mass killing, and other collective violence. *Peace and Conflict,* **5**, 303–336.

Staub, E. (2003). *The psychology of good and evil: Why children, adults, and groups help and harm others.* New York: Cambridge University Press.

Staub, E., and **Bar-Tal, D.** (2003). Genocide, mass killing, and intractable conflict. In D. Sears, L. Huddy, and R. Jervis (Eds.), *Handbook of political psychology.* New York: Oxford University Press.

Staub, E., and **Pearlman, L. A.** (2004). Advancing healing and reconciliation. *Journal of Genocide Studies,* in press.

Steblay, N. M. (1987). Helping behavior in rural and urban environments: A meta-analysis. *Psychological Bulletin,* **102**, 346–356.

Steblay, N. M., Besirevic, J., Fulero, S. M., and **Jimenez-Lorente, B.** (1999). The effects of pretrial publicity on juror verdicts: A meta-analytic review. *Law and Human Behavior,* **23**, 219–235.

Steblay, N., Dysart, J. E., Fulero, S., and **Lindsay, R. C. L.** (2001). Eyewitness accuracy rates in sequential and simultaneous lineup presentations: A meta-analytic comparison. *Law and Human Behavior,* **25**, 459–473.

Steele, C. M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology,* Vol. 21. Orlando, FL: Academic Press.

Steele, C. M. (1997). A threat in the air: How stereotypes shape intellectual identity and performance. *American Psychologist,* **52**, 613–629.

Steele, C. M., and **Aronson, J.** (1995). Stereotype threat and the intellectual test performance of African Americans. *Journal of Personality and Social Psychology,* **69**, 797–811.

Steele, C. M., and **Southwick, L.** (1985). Alcohol and social behavior I: The psychology of drunken excess. *Journal of Personality and Social Psychology,* **48**, 18–34.

Steele, C. M., Southwick, L. L., and **Critchlow, B.** (1981). Dissonance and alcohol: Drinking your troubles away. *Journal of Personality and Social Psychology,* **41**, 831–846.

Steele, C. M., Spencer, S. J., and **Lynch, M.** (1993). Self-image resilience and dissonance: The role of affirmational resources. *Journal of Personality and Social Psychology,* **64**, 885–896.

Steele, C. M., Spencer, S. J., Aronson, J. (2002). Contending with group image: The psychology of stereotype and social identity threat. In Zanna, M. P. (Ed.), *Advances in experimental social psychology,* **34**, 379–440. San Diego, CA: Academic Press, Inc.

Stein, A. H., and **Friedrich, L. K.** (1972). Television content and young children's behavior. In J. P. Murray, E. A. Rubinstein, and G. A. Comstock (Eds.), *Television and social learning.* Washington, DC: Government Printing Office.

Stein, D. D., Hardyck, J. A., and **Smith, M. B.** (1965). Race and belief: An open and shut case. *Journal of Personality and Social Psychology,* **1**, 281–289.

Steinem, G. (1988). Six great ideas that television is missing. In S. Oskamp. (Ed.), *Television as a social issue: Applied Social Psychology Annual,* Vol. 8. Newbury Park, CA: Sage.

Stelzl, M., and **Seligman, C.** (2004). The social identity strategy of MOATING: Further evidence. Paper presented at the Society of Personality and Social Psychology convention.

Stephan, C. W., and **Stephan, W. G.** (1986). Habla Ingles? The effects of language translation on simulated juror decisions. *Journal of Applied Social Psychology,* **16**, 577–589.

Stephan, W. G. (1986). The effects of school desegregation: An evaluation 30 years after *Brown.* In R. Kidd, L. Saxe, and M. Saks (Eds.), *Advances in applied social psychology.* New York: Erlbaum.

Stephan, W. G. (1987). The contact hypothesis in intergroup relations. In C. Hendrick (Ed.), *Group processes and intergroup relations.* Newbury Park, CA:Sage.

Stephan, W. G. (1988). School desegregation: Short-term and long-term effects. Paper presented at the national conference „Opening doors: An appraisal of race relations in America", University of Alabama.

Stephan, W. G., Berscheid, E., and **Walster,** E. (1971). Sexual arousal and heterosexual perception. *Journal of Personality and Social Psychology,* **20**, 93–101.

Stern, P. C. (2000). Psychology and the science of human-environment interactions. *American Psychologist,* **55**, 523–530.

Sternberg, R. J. (1988). Triangulating love. In R. J. Sternberg and M. L. Barnes (Eds.), *The psychology of love.* New Haven, CT: Yale University Press.

Sternberg, R. J. (1998). *Cupid's arrow: The course of love through time.* New York: Cambridge University Press.

Sternberg, R. J. (2003). A duplex theory of hate and its development and its application to terrorism, massacres, and genocide. *Review of General Psychology,* **7**, 299–328.

Sternberg, R. J., and **Grajek, S.** (1984). The nature of love. *Journal of Personality and Social Psychology,* **47**, 312–329.

Stiles, W. B., Shuster, P. L., and **Harrigan, J. A.** (1992). Disclosure and anxiety: A test of the fever model. *Journal of Personality and Social Psychology,* **63**, 980–988.

Stille, R. G., Malamuth, N., and **Schallow, J. R.** (1987). Prediction of rape proclivity by rape myth attitudes and hostility toward women. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Stillinger, C., Epelbaum, M., Keltner, D., and **Ross, L.** (1991). The „reactive devaluation" barrier to conflict resolution. Unpublished manuscript, Stanford University.

Stinson, V., Devenport, J. L., Cutler, B. L., and **Kravitz, D. A.** (1996). How effective is the presence-of-counsel safeguard? Attorney perceptions of suggestiveness, fairness, and correctability of biased lineup procedures. *Journal of Applied Psychology,* **81**, 64–75.

Stinson, V., Devenport, J. L., Cutler, B. L., and **Kravitz, D. A.** (1997). How effective is the motion-to-suppress safeguard? Judges' perceptions of the suggestiveness and fairness of biased lineup procedures. *Journal of Personality and Social Psychology,* **82**, 211–220.

Stockdale, J. E. (1978). Crowding: Determinants and effects. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 11). New York: Academic Press.

Stocking, S. H. and **Gross, P. H.** (1989). *How do journalists think?: A proposal for the study of cognitive bias in newsmaking.* Bloomington, IN: Eric Clearinghouse on Reading and Communication Skills.

Stokes, J., and **Levin, I.** (1986). Gender differences in predicting loneliness from social network characteristics. *Journal of Personality and Social Psychology,* **51**, 1069–1074.

Stone, A. A., Hedges, S. M., Neale, J. M., and **Satin, M. S.** (1985). Prospective and cross-sectional mood reports offer no evidence of a „blue Monday" phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology,* **49**, 129–134.

Stone, A. L., and **Glass, C. R.** (1986). Cognitive distortion of social feedback in depression. *Journal of Social and Clinical Psychology,* **4**, 179–188.

Stone, J. (2000, November 6). Quoted by Sharon Begley, The stereotype trap. *Newsweek.*

Stone, J., Lynch, C. I., Sjomeling, M., and **Darley, J. M.** (1999). Stereotype threat effects on Black and White athletic performance. *Journal of Personality and Social Psychology,* **77**, 1213–1227.

Stone, L. (1977). *The family, sex and marriage in England, 1500–1800.* New York: Harper and Row.

Stoner, J. A. F. (1961). A comparison of individual and group decisions involving risk. Unpublished master's thesis, Massachusetts Institute of Technology, 1961. Cited by D. G. Marquis in, Individual responsibility and group decisions involving risk. *Industrial Management Review,* **3**, 8–23.

Stoppard, J. M., and **Gruchy, C. D. G.** (1993). Gender, context, and expression of positive emotion. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **19**, 143–150.

Storms, M. D. (1973). Videotape and the attribution process: Reversing actors' and observers' points of view. *Journal of Personality and Social Psychology,* **27**, 165–175.

Storms, M. D., and **Thomas, G. C.** (1977). Reactions to physical closeness. *Journal of Personality and Social Psychology,* **35**, 412–418.

Stouffer, S. A., Suchman, E. A., DeVinney, L. C., Star, S. A., and **Williams, R. M., Jr.** (1949). *The American soldier: Adjustment during army life* (Vol. 1.). Princeton, NJ: Princeton University Press.

Strack, F., and **Deutsch, R.** (2004). Reflective and impulsive determinants of social behavior. *Personality and Social Psychology Review,* in press.

Strack, F., Martin, L. L., and **Stepper, S.** (1988). Inhibiting and facilitating conditions of the human smile: A nonobstrusive test of the facial feedback hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology,* **54**, 768–777.

Strack, S., and **Coyne, J. C.** (1983). Social confirmation of dysphoria: Shared and private reactions to depression. *Journal of Personality and Social Psychology,* **44**, 798–806.

Straus, M. A., and **Gelles, R. J.** (1980). *Behind closed doors: Violence in the American family.* New York: Anchor/Doubleday.

Strausberg, M. A. (2003, September 24). U.S. Muslim data. Personal correspondence from The Gallup Poll Data Librarian.

Streeter, S. A., and **McBurney, D. H.** (2003). Waist-hip ratio and attractiveness: New evidence and a critique of „a critical test". *Evolution and Human Behavior,* **24**, 88–98.

Stroebe, W., and **Diehl, M.** (1994). Productivity loss in idea-generating groups. In W. Stroebe and M. Hewstone (Eds.), *European review of social psychology,* vol. 5. Chichester, England: Wiley.

Stroebe, W., Insko, C. A., Thompson, V. D., and **Layton, B. D.** (1971). Effects of physical attractiveness, attitude similarity, and sex on various aspects of interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology,* **18**, 79–91.

Stroebe, W., Lenkert, A., and **Jonas, K.** (1988). Familiarity may breed contempt: The impact of student exchange on national stereotypes and attitudes. In W. Stroebe and A. W. Kruglanski (Eds.), *The social psychology of intergroup conflict.* New York: Springer-Verlag.

Stroebe, W., Stroebe, M., Abakoumkin, G., and **Schut, H.** (1996). The role of loneliness and social support in adjustment to loss: A test of attachment versus stress theory. *Journal of Personality and Social Psychology,* **70**, 1241–1249.

Stroessner, S. J., Hamilton, D. L., and **Lepore, L.** (1990). Intergroup categorization and intragroup differentiation: Ingroup-outgroup differences. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Stroessner, S. J., and **Mackie, D. M.** (1993). Affect and perceived group variability: Implications for stereotyping and prejudice. In D. M. Mackie and D. L. Hamilton (Eds.), *Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes in group perception.* San Diego, CA: Academic Press.

Strong, S. R. (1978). Social psychological approach to psychotherapy research. In S. L. Garfield and A. E. Bergin (Eds.), *Handbook of psychotherapy and behavior change,* 2nd ed. New York: Wiley.

Strong, S. R. (1991). Social influence and change in therapeutic relationships. In C. R. Snyder and D. R. Forsyth (Eds.), *Handbook of social and clinical psychology.* New York: Pergamon Press.

Strong, S. R., Welsh, J. A., Corcoran, J. L., and **Hoyt, W. T.** (1992). Social psychology and counseling psychology: The history, products, and promise of an interface. *Journal of Personality and Social Psychology,* **39**, 139–157.

Stroufe, B., Chaikin, A., Cook, R., and **Freeman, V.** (1977). The effects of physical attractiveness on honesty: A socially desirable response. *Personality and Social Psychology,* **3**, 59–62.

Stuart, A. E., and **Blanton, H.** (2003). The effects of message framing on behavioral prevalence assumptions. *European Journal of Social Psychology,* **33**, 93–102.

Stukas, A. A., Snyder, M., and **Clary, E. G.** (1999). The effects of „mandatory volunteerism" on intentions to volunteer. *Psychological Science,* **10**, 59–64.

Sturm, M., Perovich, D. K., and **Serreze, M. C.** (2003, October). Meltdown in the North. *Scientific American,* p. 60–67.

Sue, S., Smith, R. E., and **Caldwell, C.** (1973). Effects of inadmissible evidence on the decisions of simulated jurors: A moral dilemma. *Journal of Applied Social Psychology,* **3**, 345–353.

Suedfeld, P. (2000). Reverberations of the Holocaust fifty years later: Psychology's contributions to understanding persecution and genocide. *Canadian Psychology,* **41**, 1–9.

Sullivan, A. (1999, September 26). What's so bad about hate? *New York Times Magazine* (www.nytimes.com).

Suls, J., and **Tesch, F.** (1978). Students' preferences for information about their test performance: A social comparison study, *Journal of Applied Social Psychology,* **8**, 189–197.

Suls, J., Wan, C. K., and **Sanders, G. S.** (1988). False consensus and false uniqueness in estimating the prevalence of health-protective behaviors. *Journal of Applied Social Psychology,* **18**, 66–79.

Summers, G., and **Feldman, N. S.** (1984). Blaming the victim versus blaming the perpetrator: An attributional analysis of spouse abuse. *Journal of Social and Clinical Psychology,* **2**, 339–347.

Sundstrom, E., De Meuse, K. P., and **Futrell, D.** (1990). Work teams: Applications and effectiveness. *American Psychologist,* **45**, 120–133.

Sunstein, C. R. (2001). *Republic.com.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Sussman, N. M. (2000). The dynamic nature of cultural identity throughout cultural transitions: Why home is not so sweet. *Personality and Social Psychology Review,* **4**, 355–373.

Svenson, O. (1981). Are we all less risky and more skillful than our fellow drivers? *Acta Psychologica,* **47**, 143–148.

Swann, W. B., Jr. (1984). Quest for accuracy in person perception: A matter of pragmatics. *Psychological Review,* **91**, 457–475.

Swann, W. B., Jr. (1987). Identity negotiation: Where two roads meet. *Journal of Personality and Social Psychology,* **53**, 1038–1051.

Swann, W. B., Jr. (1996). *Self-traps: The elusive quest for higher self-esteem.* New York: Freeman.

Swann, W. B., Jr. (1997). The trouble with change: Self-verification and allegiance to the self. *Psychological Science,* **8**, 177–180.

Swann, W. B., Jr., and **Ely, R. J.** (1984). A battle of wills: Self-verification versus behavioral confirmation. *Journal of Personality and Social Psychology,* **46**, 1287–1302.

Swann, W. B., Jr., and **Gill, M. J.** (1997). Confidence and accuracy in person perception: Do we know what we think we know about our relationship partners? *Journal of Personality and Social Psychology,* **73**, 747–757.

Swann, W. B., Jr., and **Giuliano, T.** (1987). Confirmatory search strategies in social interaction: How, when, why, and with what consequences. *Journal of Social and Clinical Psychology,* **5**, 511–524.

Swann, W. B., Jr., Milton, L. P., and **Polzer, J. T.** (2000). Should we create a niche or fall in line? Identity negotiation and small group effectiveness. *Journal of Personality and Social Psychology,* **79**, 238–250.

Swann, W. B., Jr., and **Predmore, S. C.** (1985). Intimates as agents of social support: Sources of consolation or despair? *Journal of Personality and Social Psychology,* **49**, 1609–1617.

Swann, W. B., Jr., and **Read, S. J.** (1981). Acquiring self-knowledge: The search for feedback that fits. *Journal of Personality and Social Psychology,* **41**, 1119–1128.

Swann, W. B., Jr., Rentfrow, P. J., and **Gosling, S. D.** (2003). The precarious couple effect: Verbally inhibited men + critical, disinhibited women = bad chemistry. *Journal of Personality and Social Psychology,* **85**, 1095–1106.

Swann, W. B., Jr., Stein-Seroussi, A., and **Giesler, R. B.** (1992a). Why people self-verify. *Journal of Personality and Social Psychology,* **62**, 392–401.

Swann, W. B., Jr., Stein-Seroussi, A., and **McNulty, S. E.** (1992b). Outcasts in a white lie society. The enigmatic worlds of people with negative self-conceptions. *Journal of Personality and Social Psychology,* **62**, 618–624.

Swann, W. B., Jr., Wenzlaff, R. M., Krull, D. S., and **Pelham, B. W.** (1991). Seeking truth, reaping despair: Depression, self-verification and selection of relationship partners. *Journal of Abnormal Psychology,* **101**, 293–306.

Swap, W. C. (1977). Interpersonal attraction and repeated exposure to rewarders and punishers. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **3**, 248–251.

Swedish Information Service (1980). *Social change in Sweden,* September, No. 19, p. 5. (Published by the Swedish Consulate General, 825 Third Avenue, New York, NY 10022.)

Sweeney, J. (1973). An experimental investigation of the free rider problem. *Social Science Research,* **2**, 277–292.

Sweeney, P. D., Anderson, K., and **Bailey, S.** (1986). Attributional style in depression: A meta-analytic review. *journal of Personality and Social Psychology,* **50**, 947–991.

Swets, J. A., Dawes, R. M., and **Monahan, J.** (2000). Psychological science can improve diagnostic decisions. *Psychological Science in the Public Interest,* **1**, 1–26.

Swim, J., Borgida, E., Maruyama, G., and **Myers, D. G.** (1989). Joan McKay vs. John McKay: Do gender stereotypes bias evaluations? *Psychological Bulletin,* **105**, 409–429.

Swim, J. K. (1994). Perceived versus meta-analytic effect sizes: An assessment of the accuracy of gender stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology,* **66**, 21–36.

Swim, J. K., Aikin, K. J., Hall, W. S., and **Hunter, B. A.** (1995). Sexism and racism: Old-fashioned and modern prejudices. *Journal of Personality and Social Psychology,* **68**, 199–214.

Swim, J. K., and **Cohen, L. L.** (1997). Overt, covert, and subtle sexism. *Psychology of Women Quarterly,* **21**, 103–118.

Swim, J. K., Cohen, L. L., and **Hyers, L. L.** (1998). Experiencing everyday prejudice and discrimination. In J. K. Swim and C. Stangor (Eds.), *Prejudice: The target's perspective.* San Diego, CA: Academic Press.

Swim, J. K., Ferguson, M. J., and **Hyers, L. L.** (1999). Avoiding stigma by association: Subtle prejudice against lesbians in the form of social distancing. *Basic and Applied Social Psychology,* **21**, 61–68.

Swim, J. K., and **Hyers, L. L.** (1999). Excuse me – What did you just say?!: Women's public and private reactions to sexist remarks. *Journal of Experimental Social Psychology,* **35**, 68–88.

Swim, J. K., and **Stangor, C.** (Eds.) (1998). *Prejudice: The target's perspective.* San Diego, CA: Academic Press.

Swindle, R., Jr., Heller, K., Bescosolido, B., and **Kikuzawa, S.** (2000). Responses to nervous breakdowns in America over a 40-year period: Mental health policy implications. *American Psychologist,* **55**, 740–749.

Symons, C. S., and **Johnson, B. T.** (1997). The self-reference effect in memory: A meta-analysis. *Psychological Bulletin,* **121**, 371–394.

Symons, D. (1979). *The evolution of human sexuality.* New York: Oxford University Press.

t'Hart, P. (1998). Preventing groupthink revisited: Evaluating and reforming groups in government. *Organizational Behavior and Human Decision Processes,* **73**, 306–326.

Tafarodi, R. W., and **Vu, C.** (1997). Two-dimensional self-esteem and reactions to success and failure. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **23**, 626–635.

Tafarodi, R. W., Lo, C., Yamaguchi, S., Lee, W. W. S., and **Katsura, H.** (2004). The inner self in three countries. *Journal of Cross-Cultural Psychology,* **35**, 97–117.

Tajfel, H. (1970, November). Experiments in intergroup discrimination. *Scientific American,* p. 96–102.

Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories: Studies in social psychology.* London: Cambridge University Press.

Tajfel, H. (1982). Social psychology of intergroup relations. *Annual Review of Psychology,* **33**, 1–39.

Tajfel, H., and **Billig, M.** (1974). Familiarity and categorization in intergroup behavior. *Journal of Experimental Social Psychology,* **10**, 159–170.

Takooshian, H., and **Bodinger, H.** (1982). Bystander indifference to street crime. In L. Savitz and N. Johnston (Eds.), *Contemporary criminology.* New York: Wiley.

Talbert, B. (1997, February 2). Bob Talbert's quote bag. *Detroit Free Press,* p. 5E, quoting *Allure* magazine.

Talbot, M. (2002, June 2). Hysteria hysteria. *The New York Times Magazine.* www.nytimes.com, 42.

Tamres, L. K., Janicki, D., and **Helgeson, V. S.** (2002). Sex differences in coping behavior: A meta-analytic review and an examination of relative coping. *Personality and Social Psychology Review,* **6**, 2–30.

Tang, S. H., and **Hall, V. C.** (1995). The overjustification effect: A meta-analysis. *Applied Cognitive Psychology,* **9**, 365–404.

Tangney, J. P., Baumeister, R. F., and **Boone, A. L.** (2004). High self-control predicts good adjustment, less pathology, better, grades, and interpersonal success. *Journal of Personality,* **72**, 271–324.

Tanke, E. D., and **Tanke, T. J.** (1979). Getting off a slippery slope: Social science in the judicial processes. *American Psychologist,* **34**, 1130–1138.

Tannen, D. (1990). *You just don't understand: Women and men in conversation.* New York: Morrow.

Tapp, J. L. (1980). Psychological and policy perspectives on the law: Reflections on a decade. *Journal of Social Issues,* **36**(2), 165–192.

Tarmann, A. (2002, May/June). Out of the closet and onto the Census long form. *Population Today,* **30**, 1, 6.

Taubes, G. (1992). Violence epidemiologists tests of hazards of gun ownership. *Science,* **258**, 213–215.

Tavris, C. (1988). Beyond cartoon killings: Comments on two overlooked effects of television. In S. Oskamp (Ed.), *Television as a social issue.* Newbury Park, CA: Sage.

Tavris, C. (1992). *The mismeasure of woman.* New York: Simon and Schuster.

Taylor, D. A., **Gould, R. J.**, and **Brounstein, P. J.** (1981). Effects of personalistic self-disclosure. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **7**, 487–492.

Taylor, D. G., **Sheatsley, P. B.**, and **Greeley, A. M.** (1978). Attitudes toward racial integration. *Scientific American,* **238**(6), 42–49.

Taylor, D. M., and **Doria, J. R.** (1981). Self-serving and group-serving bias in attribution. *Journal of Social Psychology,* **113**, 201–211.

Taylor, K. M., and **Shepperd, J. A.** (1998). Bracing for the worst: Severity, testing, and feedback timing as moderators of the optimistic bias. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **24**, 915–926.

Taylor, S. E. (1979). Remarks at symposium on social psychology and medicine, American Psychological Association convention.

Taylor, S. E. (1981). A categorization approach to stereotyping. In D. L. Hamilton (Ed.), *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Taylor, S. E. (1989). *Positive illusions: Creative self-deception and the healthy mind.* New York: Basic Books.

Taylor, S. E. (2002). The tending instinct: How nurturing is essential to who we are and how we live. New York: Times Books, Henry Holt.

Taylor, S. E., **Crocker, J.**, **Fiske, S. T.**, **Sprinzen, M.**, and **Winkler, J. D.** (1979). The generalizability of salience effects. *Journal of Personality and Social Psychology,* **37**, 357–368.

Taylor, S. E., and **Fiske, S. T.** (1978). Salience, attention, and attribution: Top of the head phenomena. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 11). New York: Academic Press.

Taylor, S. E., **Fiske, S. T.**, **Etcoff, N. L.**, and **Ruderman, A. J.** (1978). Categorical and contextual bases of person memory and stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology,* **36**, 778–793.

Taylor, S. E., **Lerner, J. S.**, **Sherman, D. K.**, **Sage, R. M.**, and **McDowell, N. K.** (2003). Are self-enhancing cognitions associated with healthy or unhealthy biological profiles? *Journal of Personality and Social Psychology* **85**, 605–615.

Taylor, S. E., **Lerner, J. S.**, **Sherman, D. K.**, **Sage, R. M.**, and **McDowell, N. K.** (2003). Portrait of the self-enhancer: Well adjusted and well liked or maladjusted and friendless? *Journal of Personality and Social Psychology,* **84**, 165–176.

Taylor, S. E., **Repetti, R. L.**, and **Seeman, T.** (1997). Health psychology: What is an unhealthy environment and how does it get under the skin? *Annual Review of Psychology,* **48**, 411–447.

Taylor, S. P., and **Chermack, S. T.** (1993). Alcohol, drugs and human physical aggression. *Journal of Studies on Alcohol,* Supplement No. 11, 78–88.

Technical Working Group for Eyewitness Evidence (1999). Eyewitness Evidence: A Guide for Law Enforcement. A research report of the U.S. Department of Justice, Office of Justice Programs, National Institute of Justice.

Tedeschi, J. T., **Nesler, M.**, and **Taylor, E.** (1987). Misattribution and the bogus pipeline: A test of dissonance and impression management theories. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Teger, A. I. (1980). *Too much invested to quit.* New York: Pergamon Press.

Teigen, K. H. (1986). Old truths or fresh insights? A study of students' evaluations of proverbs. *British Journal of Social Psychology,* **25**, 43–50.

Teigen, K. H., **Evensen, P. C.**, **Samoilow, D. K.**, and **Vatne, K. B.** (1999). Good luck and bad luck: How to tell the difference. *European Journal of Social Psychology,* **29**, 981–1010.

Telch, M. J., **Killen, J. D.**, **McAlister, A. L.**, **Perry, C. L.**, and **Maccoby, N.** (1981). Long-term follow-up of a pilot project on smoking prevention with adolescents. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Tennen, H., and **Affleck, G.** (1987). The costs and benefits of optimistic explanations and dispositional optimism. *Journal of Personality,* **55**, 377–393.

Tennov, D. (1979). *Love and limerence: The experience of being in love.* New York: Stein and Day, p. 22.

Tesser, A. (1988). Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology,* Vol. 21. San Diego, CA: Academic Press.

Tesser, A., **Martin, L.**, and **Mendolia, M.** (1995). The impact of thought on attitude extremity and attitude-behavior consistency. In R. E. Petty and J. A Krosnick (Eds.), *Attitude strength: Antecedents and consequences.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Tesser, A., **Millar, M.**, and **Moore, J.** (1988). Some affective consequences of social comparison and reflection processes: The pain and pleasure of being close. *Journal of Personality and Social Psychology,* **54**, 49–61.

Tesser, A., **Rosen, S.**, and **Conlee, M. C.** (1972). News valence and available recipient as determinants of news transmission. *Sociometry,* **35**, 619–628.

Testa, M. (2002). The impact of men's alcohol consumption on perpetration of sexual aggression. *Clinical Psychology Review,* **22**, 1239–1263.

Tetlock, P. E. (1983). Accountability and complexity of thought. *Journal of Personality and Social Psychology,* **45**, 74–83.

Tetlock, P. E. (1985). Integrative complexity of American and Soviet foreign policy rhetoric: A time-series analysis. *Journal of Personality and Social Psychology,* **49**, 1565–1585.

Tetlock, P. E. (1988). Monitoring the integrative complexity of American and Soviet policy rhetoric: What can be learned? *Journal of Social Issues,* **44**, 101–131.

Tetlock, P. E. (1998). Close-call counterfactuals and belief-system defenses: I was not almost wrong but I was almost right. *Journal of Personality and Social Psychology,* **75**, 639–652.

Tetlock, P. E. (1999). Theory-driven reasoning about plausible pasts and probable futures in world politics: Are we prisoners of our preconceptions? *American Journal of Political Science,* **43**, 335–366.

Tetlock, P. E., **Peterson, R. S.**, **McGuire, C.**, **Chang, S.**, and **Feld, P.** (1992). Assessing political group dynamics: A test of the groupthink model. *Journal of Personality and Social Psychology,* **63**, 403–425.

TGM (2000). Canadian teens forsaking television for the Internet (an Angus Reid poll reported by the *Toronto Globe and Mail). Grand Rapids Press,* May 30, 2000.

Thibodeau, R. (1989). From racism to tokenism: The changing face of blacks in *New Yorker* cartoons. *Public Opinion Quarterly,* **53**, 482–494.

Thomas, G. C., and **Batson, C. D.** (1981). Effect of helping under normative pressure on self-perceived altruism. *Social Psychology Quarterly,* **44**, 127–131.

Thomas, G. C., Batson, C. D., and **Coke, J. S.** (1981). Do Good Samaritans discourage helpfulness? Self-perceived altruism after exposure to highly helpful others. *Journal of Personality and Social Psychology,* **40**, 194–200.

Thomas, G., and **Fletcher, G. J. O.** (2003). Mind-reading accuracy in intimate relationships: Assessing the roles of the relationship, the target, and the judge. *Journal of Personality and Social Psychology,* **85**, 1079–1094.

Thomas, K. W., and **Pondy, L. R.** (1977). Toward an „intent" model of conflict management among principal parties. *Human Relations,* **30**, 1089–1102.

Thomas, L. (1971). Notes of a biology watcher: A fear of pheromones. *New England Journal of Medicine,* **285**, 292–293.

Thomas, L. (1978). Hubris in science? *Science,* **200**, 1459–1462.

Thomas, L. (1981). Quoted by J. L. Powell. Testimony before the Senate Subcommittee on Science, Technology and Space, April 22.

Thompson, D. (2001, September 14). Arab-Americans feel backlash. ABCNEWS.com (http://abcnews.go.com/sections/us/DailyNews/wtc_backlash-010914.html)

Thompson, L. (1990a). An examination of naive and experienced negotiators. *Journal of Personality and Social Psychology,* **59**, 82–90.

Thompson, L. (1990b). The influence of experience on negotiation performance. *Journal of Experimental Social Psychology,* **26**, 528–544.

Thompson, L. (1998b). *The mind and heart of the negotiator.* Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.

Thompson, L. L., and **Crocker, J.** (1985). Prejudice following threat to the self-concept. Effects of performance expectations and attributions. Unpublished manuscript, Northwestern University.

Thompson, L., and **Hrebec, D.** (1996). Lose-lose agreements in interdependent decision making. *Psychological Bulletin,* **120**, 396–409.

Thompson, L., Valley, K. L., and **Kramer, R. M.** (1995). The bittersweet feeling of success: An examination of social perception in negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology,* **31**, 467–492.

Thompson, S. C., Armstrong, W., and **Thomas, C.** (1998). Illusions of control, underestimations, and accuracy: A control heuristic explanation. *Psychological Bulletin,* **123**, 143–161.

Thompson, W. C., and **Schumann, E. L.** (1987). Interpretation of statistical evidence in criminal trials. *Law and Human Behavior,* **11**, 167–187.

Thompson, W. C., Cowan, C. L., and **Rosenhan, D. L.** (1980). Focus of attention mediates the impact of negative affect on altruism. *Journal of Personality and Social Psychology,* **38**, 291–300.

Thompson, W. C., Fong, G. T., and **Rosenhan, D. L.** (1981). Inadmissible evidence and juror verdicts. *Journal of Personality and Social Psychology,* **40**, 453–463.

Thomson, R., and **Murachver, T.** (2001). Predicting gender from electronic discourse. *British Journal of Social Psychology,* **40**, 193–208 (and personal correspondence from T. Murachver, May 23, 2002).

Thornton, B., and **Maurice, J.** (1997). Physique contrast effect: Adverse impact of idealized body images for women. *Sex Roles,* **37**, 433–439.

Tice, D. M., and **Baumeister, R. F.** (1997). Longitudinal study of procrastination, performance, stress, and health: The costs and benefits of dawdling. *Psychological Science,* **8**, 454–458.

Tice, D. M., Butler, J. L., Muraven, M. B., and **Stillwell, A. M.** (1995). When modesty prevails: Differential favorability of self-presentation to friends and strangers. *Journal of Personality and Social Psychology,* **69**, 1120–1138.

Tideman, S. (2003, undated). Announcement (of Operationalizing Gross National Happiness conference, February 18–20, 2004). Distributed via the Internet.

Time (1992, March 30). The not so merry wife of Windsor, p. 38–39.

Time (1994, November 7). Vox pop (poll by Yankelovich Partners Inc.). P. 21.

Time (1997, March 31). Local heroes. P. 26.

Timko, C., and **Moos, R. H.** (1989). Choice, control, and adaptation among elderly residents of sheltered care settings. *Journal of Applied Social Psychology,* **19**, 636–655.

Tindale, R. S., Davis, J. H., Vollrath, D. A., Nagao, D. H., and **Hinsz, V. B.** (1990). Asymmetrical social influence in freely interacting groups: A test of three models. *Journal of Personality and Social Psychology,* **58**, 438–449.

Tjaden, P., and **Thoennes, N.** (2000). *Prevalence, incidence, and consequences of violence against women: Findings from the National Violence Against Women Survey* (National Institute of Justice Report No. NCJ-172837). Washington, DC: U.S. Department of Justice, National Institute of Justice.

Tobin, R. J., and **Eagles, M.** (1992). U.S. and Canadian attitudes toward international interactions: A cross-national test of the double-standard hypothesis. *Basic and Applied Social Psychology,* **13**, 447–459.

Tomorrow, T. (2003, April 30). Passive tense verbs deployed before large audience; stories remain unclear. (www240.pair.com/tomtom/pages/ja/ja_fr.html)

Tormala, Z. L., and **Petty, R.** E. (2002). What doesn't kill me makes me stronger: The effects of resisting persuasion on attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology,* **83**, 1298–1313.

Totterdell, P., Kellett, S., Briner, R. B., and **Teuchmann, K.** (1998). Evidence of mood linkage in work groups. *Journal of Personality and Social Psychology,* **74**, 1504–1515.

Towson, S. M. J., and **Zanna, M. P.** (1983). Retaliation against sexual assault: Self-defense or public duty? *Psychology of Women Quarterly,* **8**, 89–99.

Travis, L. E. (1925). The effect of a small audience upon eye-hand coordination. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **20**, 142–146.

Trewin, D. (2001). *Australian social trends 2001.* Canberra: Australian Bureau of Statistics.

Triandis, H. C. (1981). Some dimensions of intercultural variation and their implications for interpersonal behavior. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Triandis, H. C. (1982). Incongruence between intentions and behavior: A review. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Triandis, H. C. (1994). *Culture and social behavior.* New York: McGraw-Hill.

Triandis, H. C. (2000). Culture and conflict. *International Journal of Psychology,* **55**, 145–152.

Triandis, H. C., Bontempo, R., Villareal, M. J., Asai, M., and **Lucca, N.** (1988). Individualism and collectivism: Cross-cultural perspectives on self-ingroup relationships. *Journal of Personality and Social Psychology,* **54**, 323–338.

Trimble, D. E. (1993). Meta-analysis of altruism and intrinsic and extrinsic religiousness. Paper presented at the Eastern Psychological Association convention.

Triplett, N. (1898). The dynamogenic factors in pacemaking and competition. *American Journal of Psychology,* **9**, 507–533.

Trolier, T. K., and **Hamilton, D. L.** (1986). Variables influencing judgments of correlational relations. *Journal of Personality and Social Psychology,* **50**, 879–888.

Tropp, L. R., and **Pettigrew, T. F.** (2004). Intergroup contact and the central role of affect in intergroup prejudice. In C. W. Leach and L. Tiedens (Eds.), *The social life of emotion.* Cambridge: Cambridge University Press.

Trost, M. R., Maass, A., and **Kenrick, D. T.** (1992). Minority influence: Personal relevance biases cognitive processes and reverses private acceptance. *Journal of Experimental Social Psychology,* **28**, 234–254.

Trouilloud, D. O., Sarrazin, P. G., Martinek, T. J., and **Guillet, E.** (2002). The influence of teacher expectations on student achievement in physical education classes: Pygmalion revisited. *European Journal of Social Psychology,* **32**, 591–607.

Tsang, J. A. (2002). Moral rationalization and the integration of situational factors and psychological processes in immoral behavior. *Review of General Psychology,* **6**, 25–50.

Tuan, Y. E (1982). *Segmented worlds and self: Group life and individual consciousness.* Minneapolis: University of Minnesota Press.

Tumin, M. M. (1958). Readiness and resistance to desegregation: A social portrait of the hard core. *Social Forces,* **36**, 256–273.

Turner, C. W., Hesse, B. W., and **Peterson-Lewis, S.** (1986). Naturalistic studies of the long-term effects of television violence. *Journal of Social Issues,* **42**(3), 51–74.

Turner, J. C. (1981). The experimental social psychology of intergroup behaviour. In J. Turner and H. Giles (Eds.), *Intergroup behavior.* Oxford, England: Blackwell.

Turner, J. C. (1984). Social identification and psychological group formation. In H. Tajfel (Ed.), *The social dimensions: European developments in social psychology,* vol. 2. London: Cambridge University Press.

Turner, J. C. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory.* New York: Basil Blackwell.

Turner, J. C. (1991). *Social influence.* Milton Keynes, England: Open University Press.

Turner, J. C., and **Haslam, S. A.** (2001). Social identity, organizations, and leadership. In M. E. Turner (Ed.), *Groups at work: Theory and research.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

Turner, M. E., and **Pratkanis, A. R.** (1993). Effects of preferential and meritorious selection on performance: An examination of intuitive and self-handicapping perspectives. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **19**, 47–58.

Turner, M. E., and **Pratkanis, A. R.** (1994). Social identity maintenance prescriptions for preventing groupthink: Reducing identity protection and enhancing intellectual conflict. *International Journal of Conflict Management,* **5**, 254–270.

Turner, M. E., and **Pratkanis, A. R.** (1997). Mitigating groupthink by stimulating constructive conflict. In C. K. W. De Dreu and E. Van de Vliert (Eds.), *Using conflict in organizations.* London: Sage.

Turner, M. E., Pratkanis, A. R., Probasco, P., and **Leve, C.** (1992). Threat cohesion, and group effectiveness: Testing a social identity maintenance perspective on groupthink. *Journal of Personality and Social Psychology,* **63**, 781–796.

TV Guide (1977, January 26), p. 5–10.

Tversky, A. (1985, June). Quoted by Kevin McKean, Decisions, decisions. *Discover,* p. 22–31.

Tversky, A., and **Kahneman, D.** (1973). Availability: A neuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology,* **5**, 207–302.

Tverksy, A., and **Kahneman, D.** (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science,* **185**, 1123–1131.

Tversky, A., and **Kahneman, D.** (1983). Extensional versus intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgment. *Psychological Review,* **90**, 293–315.

Twenge, J. M. (1997). Changes in masculine and feminine traits over time: A meta-analysis. *Sex Roles,* **36**, 305–325.

Twenge, J. M. (2001). Changes in women's assertiveness in response to status and roles: A cross-temporal meta-analysis, 1931–1993. *Journal of Personality and Social Psychology,* **81**, 133–145.

Twenge, J. M., Baumeister, R. F., Tice, D. M., and **Stucke, T. S.** (2001). If you can't join them, beat them: Effects of social exclusion on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* **81**, 1058–1069.

Twenge, J. M., Catanese, K. R., and **Baumeister, R. F.** (2002). Social exclusion causes self-defeating behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* **83**, 606–615.

Twenge, J. M., Catanese, K. R., and **Baumeister, R. F.** (2003). Social exclusion and the deconstructed state: Time perception, meaninglessness, lethargy, lack of emotion, and self-awareness. *Journal of Personality and Social Psychology,* **85**, 409–23.

Tyler, T. R., and **Lind, E. A.** (1990). Intrinsic versus community-based justice models: When does group membership matter? *Journal of Social Issues,* **46**, 83–94.

Tzeng, M. (1992). The effects of socioeconomic heterogamy and changes on marital dissolution for first marriages. *Journal of Marriage and the Family,* **54**, 609–619.

U. S. Department of Justice. (1980). *Sourcebook of criminal justice statistics.* Washington, DC: Government Printing Office.

Uchino, B. N., Cacioppo, J. T., and **Kiecolt-Glaser, J. K.** (1996). The relationship between social support and physiological processes: A review with emphasis on underlying mechanisms and implications for health. *Psychological Bulletin,* **119**, 488–531.

Ugwuegbu, C. E. (1979). Racial and evidential factors in juror attribution of legal responsibility. *Journal of Experimental Social Psychology,* **15**, 133–146.

Uleman, J. S. (1989). A framework for thinking intentionally about unintended thoughts. In J. S. Uleman and J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought: The limits of awareness, intention, and control.* New York: Guilford.

Umberson, D., and **Hughes, M.** (1987). The impact of physical attractiveness on achievement and psychological well-being. *Social Psychology Quarterly,* **50**, 227–236.

Underwood, B., and **Moore, B.** (1982). Perspective-taking and altruism. *Psychological Bulletin,* **91**, 143–173.

Unger, R. K. (1979). Whom does helping help? Paper presented at the Eastern Psychological Association convention, April.

Unger, R. K. (1985). Epistomological consistency and its scientific implications. *American Psychologist,* **40**, 1413–1414.

United Nations (1991). *The world's women 1970–1990: Trends and statistics.* New York: United Nations.

United Nations Development Programme (1998). *Human development report 1998.* New York: Oxford.

UPI. (1970/1967). September 23, 1967. Cited by P. G. Zimbardo, in The human choice: Individuation, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos. In W. J. Arnold and D. Levine (Eds.), *Ne-*

braska symposium on motivation, 1969. Lincoln: University of Nebraska Press.

Usher, J. M. (1992). Research and theory related to female reproduction: Implications for clinical psychology. *British Journal of Clinical Psychology,* **31**, 129–151.

Vaillant, G. E. (1977). *Adaptation to life.* Boston: Little, Brown.

Valliant, G. E. (1997). Report on distress and longevity. Paper presented to the American Psychiatric Association convention.

Vallone, R. P., Griffin, D. W., Lin, S., and **Ross, L.** (1990). Overconfident prediction of future actions and outcomes by self and others. *Journal of Personality and Social Psychology,* **58**, 582–592.

Vallone, R. P., Ross, L., and **Lepper, M. R.** (1985). The hostile media phenomenon: Biased perception and perceptions of media bias in coverage of the „Beirut Massacre". *Journal of Personality and Social Psychology,* **49**, 577–585.

van Baaren, R. B., Holland, R. W., Karremans, R. W., and **van Knippenberg, A.** (2003b). Mimicry and interpersonal closeness. Unpublished manuscript, University of Nijmegen.

van Baaren, R. B., Holland, R. W., Steenaert, B., and **van Knippenberg, A.** (2003a). Mimicry for money: Behavioral consequences of imitation. *Journal of Experimental Social Psychology,* **39**, 393–398.

Van Boven, L., and **Gilovich, T.** (2003). To do or to have? That is the question. *Journal of Personality and Social Psychology,* **85**, 1193–1202.

Van Boven, L., and **Loewenstein, G.** (2003). Social projection of transient drive states. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **29**, 1159–1168.

van den Bos, K., Spruijt, N. (2002). Appropriateness of decisions as a moderator of the psychology of voice. *European Journal of Social Psychology,* **32**, 57–72.

Van Knippenberg, D., and **Wilke, H.** (1992). Prototypicality of arguments and conformity to ingroup norms. *European Journal of Social Psychology,* **22**, 141–155.

Van Lange, P. A. M. (1991). Being better but not smarter than others: The Muhammad Ali effect at work in interpersonal situations. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **17**, 689–693.

Van Lange, P. A. M., and **Visser, K.** (1999). Locomotion in social dilemmas: How people adapt to cooperative, tit-for-tat, and noncooperative partners. *Journal of Personality and Social Psychology,* **77**, 762–773.

Van Lange, P. A. M., Taris, T. W., and **Vonk, R.** (1997). Dilemmas of academic practice: perceptions of superiority among social psychologists. *European Journal of Social Psychology,* **27**, 675–685.

Van Vugt, M., Van Lange, P. A. M., and **Meertens, R. M.** (1996). Commuting by car or public transportation? A social dilemma analysis of travel mode judgements. *European Journal of Social Psychology,* **26**, 373–395.

Van Yperen, N. W., and **Buunk, B. P.** (1990). A longitudinal study of equity and satisfaction in intimate relationships. *European Journal of Social Psychology,* **20**, 287–309.

Vandello, J. A., and **Cohen, D.** (1999). Patterns of individualism and collectivism across the United States. *Journal of Personality and Social Psychology,* **77**, 279–292.

Vandello, J. A., and **Cohen, D.** (2003). Male honor and female fidelity: Implicit cultural scripts that perpetuate domestic violence. *Journal of Personality and Social Psychology,* **84**, 997–1010.

Vanderslice, V. J., Rice, R. W., and **Julian, J. W.** (1987). The effects of participation in decision-making on worker satisfaction and productivity: An organizational simulation. *Journal of Applied Social Psychology,* **17**, 158–170.

Vanman, E. J., Paul, B. Y., Kaplan, D. L., and **Miller, N.** (1990). Facial electromyography differentiates racial bias in imagined cooperative settings. *Psychophysiology,* **27**, 563.

Vaughan, K. B., and **Lanzetta, J. T.** (1981). The effect of modification of expressive displays on vicarious emotional arousal. *Journal of Experimental Social Psychology,* **17**, 16–30.

Vaux, A. (1988). Social and personal factors in loneliness. *Journal of Social and Clinical Psychology,* **6**, 462–471.

Verplanken, B. (1991). Persuasive communication of risk information: A test of cue versus message processing effects in a field experiment. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **17**, 188–193.

Veysey, B. M., and **Messner, S. F.** (1999). Further testing of social disorganization theory: An elaboration of Sampson and Groves's „Community structure and crime". *Journal of Research in Crime and Delinquency,* **36**, 156–174.

Vidmar, N. (1979). The other issues in jury simulation research. *Law and Human Behavior,* **3**, 95–106.

Vidmar, N., and **Laird, N. M.** (1983). Adversary social roles: Their effects on witnesses' communication of evidence and the assessments of adjudicators. *Journal of Personality and Social Psychology,* **44**, 888–898.

Vignoles, V. L., Chryssochoou, X., and **Breakwell, G. M.** (2000). The distinctiveness principle: Identity, meaning, and the bounds of cultural relativity. *Personality and Social Psychology Review,* **4**, 337–354.

Visher, C. A. (1987). Juror decision making: The importance of evidence. *Law and Human Behavior,* **11**, 1–17.

Visintainer, M. A., and **Seligman, M. E.** (1983, July/August). The hope factor. *American Health,* p. 59–61.

Visintainer, M. A., and **Seligman, M. E. P.** (1985). Tumor rejection and early experience of uncontrollable shock in the rat. Unpublished manuscript, University of Pennsylvania. See also, M. A. Visintainer et al. (1982). Tumor rejection in rats after inescapable versus escapable shock. *Science,* **216**, 437–439.

Visser, P. S., and **Krosnick, J. A.** (1998). Development of attitude strength over the life cycle: Surge and decline. *Journal of Personality and Social Psychology,* **75**, 1389–1410.

Vitelli, R. (1988). The crisis issue assessed: An empirical analysis. *Basic and Applied Social Psychology,* **9**, 301–309.

Vivian, J. E., and **Berkowitz, N. H.** (1993). Anticipated outgroup evaluations and intergroup bias. *European Journal of Social Psychology,* **23**, 513–524.

Vollrath, D. A., Sheppard, B. H., Hinsz, V. B., and **Davis, J. H.** (1989). Memory performance by decision-making groups and individuals. *Organizational Behavior and Human Decision Processes,* **43**, 289–300.

von Hippel, W., Silver, L. A., and **Lynch, M. B.** (2000). Stereotyping against your will: The role of inhibitory ability in stereotyping and prejudice among the elderly. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **26**, 523–532.

Vorauer, J. D., Main, K. J., and **O'Connell, G. B.** (1998). How do individuals expect to be viewed by members of lower status groups? Content and implications of meta-stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology,* **75**, 917–937.

Vorauer, J. D., and **Ratner, R. K.** (1996). Who's going to make the first move? Pluralistic ignorance as an impediment to relationship formation. *Journal of Social and Personal Relationships,* **13**, 483–506.

Wachtler, J., and **Counselman, E.** (1981). When increasing liking for a communicator decreases opinion change: An attribution analysis of attractiveness. *Journal of Experimental Social Psychology,* **17**, 386–395.

Wackernagel, M. (2000). Carrying capacity, overshoot and the need to curb human consumption. In B. Heap and J. Kent (Eds.), *Towards sustainable consumption: A European perspective.* London: The Royal Society.

Wackernagel, M., Schulz, N. B., Deumling, D., Linares, A. C., Jenkins, M., Kapos, V., Monfreda, C., Loh, J., Myers, N., Norgaard, R., and **Randers, J.** (2002). Tracking the ecological overshoot of the human economy. *Proceedings of the National Academy of Sciences,* **99**, 9266–9271.

Wagstaff, G. F. (1983). Attitudes to poverty, the Protestant ethic, and political affiliation: A preliminary investigation. *Social Behavior and Personality,* **11**, 45–47.

Walfish, D. (2001). National count reveals major societal changes. *Science,* **292**, 1823.

Walinsky, A. (1995, July). The crisis of public order. *The Atlantic Monthly,* p. 39–54.

Walker, M., Harriman, S., and **Costello, S.** (1980). The influence of appearance on compliance with a request. *Journal of Social Psychology,* **112**, 159–160.

Wall, B. (2002, August 24–25). Profit matures along with baby boomers. *International Herald Tribune,* p. 13.

Wallace, C. P. (2000, May 8). Germany's glass ceiling. *Time,* p. B8.

Wallace, D. S., Paulson, R. M., Lord, C. G., and **Bond, C. F., Jr.** (2004). Which behaviors do attitudes predict? Meta-analyzing the effects of social pressure and perceived difficulty. Unpublished manuscript, Fayetteville State University.

Wallace, M. *New York Times,* November 25, 1969.

Waller, J. (2002). *Becoming evil: How ordinary people commit genocide and mass killing.* New York: Oxford.

Walster (Hatfield), E. (1965). The effect of self-esteem on romantic liking. *Journal of Experimental Social Psychology,* **1**, 184–197.

Walster (Hatfield), E., Aronson, V., Abrahams, D., and **Rottman, L.** (1966). Importance of physical attractiveness in dating behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* **4**, 508–516.

Walster (Hatfield), E., and **Festinger, L.** (1962). The effectiveness of „overheard" persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* **65**, 395–402.

Walster (Hatfield), E., Walster, G. W., and **Berscheid, E.** (1978). *Equity: Theory and research.* Boston: Allyn and Bacon.

Ward, W. C., and **Jenkins, H. M.** (1965). The display of information and the judgment of contingency. *Canadian Journal of Psychology,* **19**, 231–241.

Warnick, D. H., and **Sanders, G. S.** (1980). The effects of group discussion on eyewitness accuracy. *Journal of Applied Social Psychology,* **10**, 249–259.

Warr, P., and **Payne, R.** (1982). Experiences of strain and pleasure among British adults. *Social Science and Medicine,* **16**, 1691–1697.

Wason, P. C. (1960). On the failure to eliminate hypotheses in a conceptual task. *Quarterly Journal of Experimental Psychology,* **12**, 129–140.

Watkins, D., Akande, A., Fleming, J. (1998). Cultural dimensions, gender, and the nature of self-concept: A fourteen-country study? *International Journal of Psychology,* **33**, 17–31.

Watkins, D., Cheng, C., Mpofu, E., Olowu, S., Singh-Sengupta, S., and **Regmi, M.** (2003). Gender differences in self-construal: How generalizable are Western findings? *Journal of Social Psychology,* **143**, 501–519.

Watson, D. (1982, November). The actor and the observer: How are their perceptions of causality divergent? *Psychological Bulletin,* **92**, 682–700.

Watson, R. I., Jr. (1973). Investigation into deindividuation using a cross-cultural survey technique. *Journal of Personality and Social Psychology,* **25**, 342–345.

Weary, G., and **Edwards, J. A.** (1994). Social cognition and clinical psychology: Anxiety, depression, and the processing of social information. In R. Wyer and T. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition,* vol. 2. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Weary, G., Harvey, J. H., Schwieger, P., Olson, C. T., Perloff, R., and **Pritchard, S.** (1982). Self-presentation and the moderation of self-serving biases. *Social Cognition,* **1**, 140–159.

Webster, D. M. (1993). Motivated augmentation and reduction of the overattribution bias. *Journal of Personality and Social Psychology,* **65**, 261–271.

Wegner, D. M. (2002). *The illusion of conscious will.* Cambridge, MA: MIT Press.

Wegner, D. M., and **Erber, R.** (1992). The hyperaccessibility of suppressed thoughts. *Journal of Personality and Social Psychology,* **63**, 903–912.

Wehr, P. (1979). *Conflict regulation.* Boulder, CO: Westview Press.

Weiner, B. (1980). A cognitive (attribution)-emotion-action model of motivated behavior: An analysis of judgments of help-giving. *Journal of Personality and Social Psychology,* **39**, 186–200.

Weiner, B. (1981). The emotional consequences of causal ascriptions. Unpublished manuscript, UCLA.

Weiner, B. (1985). „Spontaneous" causal thinking. *Psychological Bulletin,* **97**, 74–84.

Weiner, B. (1995). Judgments of responsibility: A foundation for a theory of social conduct. New York: Guilford.

Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic optimism about future life events. *Journal of Personality and Social Psychology,* **39**, 806–820.

Weinstein, N. D. (1982). Unrealistic optimism about susceptibility to health problems. *Journal of Behavioral Medicine,* **5**, 441–460.

Weiss, J., and **Brown, P.** (1976). Self-insight error in the explanation of mood. Unpublished manuscript, Harvard University.

Wells, G. L. (1984). The psychology of lineup identifications. *Journal of Applied Social Psychology,* **14**, 89–103.

Wells, G. L. (1986). Expert psychological testimony. *Law and Human Behavior,* **10**, 83–95.

Wells, G. L. (1992). Naked statistical evidence of liability: Is subjective probability enough? *Journal of Personality and Social Psychology,* **62**, 739–752.

Wells, G. L. (1993). What do we know about eyewitness identification? *American Psychologist,* **48**, 553–571.

Wells, G. L., and **Bradfield, A. L.** (1998). „Good, you identified the suspect": Feedback to eyewitnesses distorts their reports of the witnessing experience. *Journal of Applied Psychology,* **83**, 360–376.

Wells, G. L., and **Bradfield, A. L.** (1999). Distortions in eyewitnesses' recollections: Can the postidentification-feedback effect be moderated? *Psychological Science,* **10**, 138–144.

Wells, G. L., Ferguson, T. J., and **Lindsay, R. C. L.** (1981). The tractability of eyewitness confidence and its implications for triers of fact. *Journal of Applied Psychology,* **66**, 688–696.

Wells, G. L., and **Leippe, M. R.** (1981). How do triers of fact enter the accuracy of eyewitness identification? Memory for peripheral detail can be misleading. *Journal of Applied Psychology,* **66**, 682–687.

Wells, G. L., Lindsay, R. C. L., and **Ferguson, T.** (1979). Accuracy, confidence, and juror perceptions in eyewitness identification. *Journal of Applied Psychology,* **64**, 440–148.

Wells, G. L., Lindsay, R. C. L., and **Tousignant, J. P.** (1980). Effects of expert psychological advice on human performance in judging the validity of eyewitness testimony. *Law and Human Behavior,* **4**, 275–285.

Wells, G. L., Malpass, R. S., Lindsay, R. C. L., Fisher, R. P., Turtle, J. W., and **Fulero, S. M.** (2000). Mistakes in eyewitness identification are caused by known factors. Collaboration between criminal justice experts and research psychologists may lower the number of errors. *American Psychologist,* **55**, 581–598.

Wells, G. L., and **Murray, D. M.** (1983). What can psychology say about the *Neil v. Biggers* criteria for judging eyewitness accuracy? *Journal of Applied Psychology,* **68**, 347–362.

Wells, G. L., Olson, E. A., and **Charman, S. D.** (2002). The confidence of eyewitnesses in their identifications from lineups. *Current Directions in Psychological Science,* **11**, 151–154.

Wells, G. L., and **Olson, E. A.** (2003). Eyewitness testimony. *Annual Review of Psychology,* **54**, 277–295.

Wells, G. L., and **Petty, R. E.** (1980). The effects of overt head movements on persuasion: Compatibility and incompatibility of responses. *Basic and Applied Social Psychology,* **1**, 219–230.

Wells, G. L., and **Turtle, J. W.** (1987). Eyewitness testimony research: Current knowledge and emergent controversies. *Canadian Journal of Behavioral Science,* **19**, 363–388.

Wener, R., Frazier, W., and **Farbstein, J.** (1987, June). Building better jails. *Psychology Today,* p. 40–49.

Wenzlaff, R. M., and **Prohaska, M. L.** (1989). When misery prefers company: Depression, attributions, and responses to others' moods. *Journal of Experimental Social Psychology,* **25**, 220–233.

Werner, C. M., Kagehiro, D. K., and **Strube, M. J.** (1982). Conviction proneness and the authoritarian juror: Inability to disregard information or attitudinal bias? *Journal of Applied Psychology,* **67**, 629–636.

Werner, C. M., Stoll, R., Birch, P., and **White, P. H.** (2002). Clinical validation and cognitive elaboration: Signs that encourage sustained recycling. *Basic and Applied Social Psychology,* **24**, 185–203.

West, S. G., and **Brown, T. J.** (1975). Physical attractiveness, the severity of the emergency and helping: A field experiment and interpersonal simulation. *Journal of Experimental Social Psychology,* **11**, 531–538.

West, S. G., Whitney, G., and **Schnedler, R.** (1975). Helping a motorist in distress: The effects of sex, race, and neighborhood. *Journal of Personality and Social Psychology,* **31**, 691–698.

Weyant, J. M. (1984). Applying social psychology to induce charitable donations. *Journal of Applied Social Psychology,* **14**, 441–447.

Weyant, J. ML, and **Smith, S. L.** (1987). Getting more by asking for less: The effects of request size on donations of charity. *Journal of Applied Social Psychology,* **17**, 392–400.

Whatley, Mark A., Webster, J. M., Smith, R. H., and **others.** (1999). The effect of a favor on public and private compliance: How internalized is the norm of reciprocity? *Basic and Applied Social Psychology,* **21**, 251–261.

Wheeler, L., and **Kim, Y.** (1997). What is beautiful is culturally good: The physical attractiveness stereotype has different content in collectivistic cultures. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **23**, 795–800.

Wheeler, L., Koestner, R., and **Driver, R. E.** (1982). Related attributes in the choice of comparison others: It's there, but it isn't all there is. *Journal of Experimental Social Psychology,* **18**, 489–500.

White, G. L. (1980). Physical attractiveness and courtship progress. *Journal of Personality and Social Psychology,* **39**, 660–668.

White, G. L., and **Kight, T. D.** (1984). Misattribution of arousal and attraction: Effects of salience of explanations for arousal. *Journal of Experimental Social Psychology,* **20**, 55–64.

White, H. R., Brick, J., and **Hansell, S.** (1993). A longitudinal investigation of alcohol use and aggression in adolescence. *Journal of Studies on Alcohol,* Supplement No. **11**, 62–77.

White, J. A., and **Pious, S.** (1995). Self-enhancement and social responsibility: On caring more, but doing less, than others. *Journal of Applied Social Psychology,* **25**, 1297–1318.

White, J. W., and **Kowalski, R. M.** (1994). Deconstructing the myth of the nonaggressive woman. *Psychology of Women Quarterly,* **18**, 487–508.

White, M. (2000). *Historical atlas of the twentieth century,* http://users.erols.com/mwhite28/warstat8.htm.

White, M. J., and **Gerstein, L. H.** (1987). Helping: The influence of anticipated social sanctions and self-monitoring. *Journal of Personality,* **55**, 41–54.

White, P. A., and **Younger, D. P.** (1988). Differences in the ascription of transient internal states to self and other. *Journal of Experimental Social Psychology,* **24**, 292–309.

White, R. (1984). *Fearful warriors: A psychological profile of U.S.-Soviet relations.* New York: Free Press.

White, R. K. (1996). Why the Serbs fought: Motives and misperceptions. *Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology,* **2**, 109–128.

White, R. K. (1998). American acts of force: Results and misperceptions. *Peace and Conflict,* **4**, 93–128.

Whitley, B. E., Jr. (1987). The effects of discredited eyewitness testimony: A meta-analysis. *Journal of Social Psychology,* **127**, 209–214.

Whitman, D. (1996, December 16). I'm OK, you're not. *U.S. News and World Report,* p. 24.

Whitman, D. (1998). *The optimism gap: The I'm OK – They're not syndrome and the myth of American decline.* New York: Walker and Co.

Whitman, R. M., Kramer, M., and **Baldridge, B.** (1963). Which dream does the patient tell? *Archives of General Psychology,* **8**, 277–282.

Whittaker, J. O., and **Meade, R. D.** (1967). Social pressure in the modification and distortion of judgment: A cross-cultural study. *International Journal of Psychology,* **2**, 109–113.

WHO (2002). *World health report 2002: Reducing risks, promoting healthy life.* Geneva: World Health Organization.

Whyte, G. (1993). Escalating commitment in individual and group decision making: A prospect theory approach. *Organizational Behavior and Human Decision Processes,* **54**, 430–455.

Wicker, A. W. (1969). Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. *Journal of Social Issues,* **25**, 41–78.

Wicker, A. W. (1971). An examination of the „other variables" explanation of attitude-behavior inconsistency. *Journal of Personality and Social Psychology,* **19**, 18–30.

Widom, C. S. (1989). Does violence beget violence? A critical examination of the literature. *Psychological Bulletin,* **106**, 3–28.

Wiebe, D. J. (2003). Homicide and suicide risks associated with firearms in the home: A national case-control study. *Annals of Emergency Medicine,* **41**, 771–782.

Wiegman, O. (1985). Two politicians in a realistic experiment: Attraction, discrepancy, intensity of delivery, and attitude change. *Journal of Applied Social Psychology,* **15**, 673–686.

Wiesel, E. (1985, April 6). The brave Christians who saved Jews from the Nazis. *TV Guide,* p. 4–6.

Wieselquist, J., Rusbult, C. E., Foster, C. A., and **Agnew, C. R.** (1999). Commitment, pro-relationship behavior, and trust in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology,* **77**, 942–966.

Wilder, D. A. (1977). Perception of groups, size of opposition, and social influence. *Journal of Experimental Social Psychology,* **13**, 253–268.

Wilder, D. A. (1978). Perceiving persons as a group: Effect on attributions of causality and beliefs. *Social Psychology,* **41**, 13–23.

Wilder, D. A. (1981). Perceiving persons as a group: Categorization and intergroup relations. In. D. L. Hamilton (Ed.). *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Wilder, D. A. (1990). Some determinants of the persuasive power of ingroups and out-groups: Organization of information and attribution of independence. *Journal of Personality and Social Psychology,* **59**, 1202–1213.

Wilder, D. A., and **Shapiro, P.** (1991). Facilitation of outgroup stereotypes by enhanced ingroup identity. *Journal of Experimental Social Psychology,* **27**, 431–452.

Wilder, D. A., and **Shapiro, P. N.** (1984). Role of out-group cues in determining social identity. *Journal of Personality and Social Psychology,* **47**, 342–348.

Wilder, D. A., and **Shapiro, P. N.** (1989). Role of competition-induced anxiety in limiting the beneficial impact of positive behavior by outgroup members. *Journal of Personality and Social Psychology,* **56**, 60–69.

Wildschut, T., Pinter, B., Vevea, J. L., Insko, C. A., and **Schopler, J.** (2003). Beyond the group mind: A quantitative review of the interindividual-intergroup discontinuity effect. *Psychological Bulletin,* **129**, 698–722.

Wilkes, J. (1987, June). Murder in mind. *Psychology Today,* p. 27–32.

Wilkinson, G. S. (1990, February). Food sharing in vampire bats. *Scientific American,* **262**, 76–82.

Willey, D. (1999). *Optimum world population.* Optimum Population Trust Brief 99/1. Manchester: Urmston. Cited by M. Wackernagel (2000). Carrying capacity, overshoot and the need to curb human consumption. In B. Heap and J. Kent (Eds.), *Towards sustainable consumption: A European perspective.* London: The Royal Society.

Williams, D. K., Bourgeois, M. J., and **Croyle, R. T.** (1993). The effects of stealing thunder in criminal and civil trials. *Law and Human Behavior,* **17**, 597–609.

Williams, J. E., and **Best, D. L.** (1990a). *Measuring sex stereotypes: A multination study.* Newbury Park, CA: Sage.

Williams, J. E., and **Best, D. L.** (1990b). *Sex and psyche: Gender and self viewed cross-culturally.* Newbury Park, CA: Sage.

Williams, J. E., Satterwhite, R. C., and **Best, D. L.** (1999). Pancultural gender stereotypes revisited: The Five Factor model. *Sex Roles,* **40**, 513–525.

Williams, J. E., Satterwhite, R. C., and **Best, D. L.** (2000). Five-factor gender stereotypes in 27 countries. Paper presented at the XV Congress of the International Association for Cross-Cultural Psychology, Pultusk, Poland.

Williams, K. D. (2002). *Ostracism: The power of silence.* New York: Guilford.

Williams, K. D., Cheung, C. K. T., and **Choi, W.** (2000). Cyberostracism: Effects of being ignored over the Internet. *Journal of Personality and Social Psychology,* **79**, 748–762.

Williams, K. D., Harkins, S., and **Latané, B.** (1981). Identifiability as a deterrent to social loafing: Two cheering experiments. *Journal of Personality and Social Psychology,* **40**, 303–311.

Williams, K. D., Jackson, J. M., and **Karau, S. J.** (1992). Collective hedonism: A social loafing analysis of social dilemmas. In D. A. Schroeder (Ed.), *Social dilemmas: Social psychological perspectives.* New York: Praeger.

Williams, K. D., and **Karau, S. J.** (1991). Social loafing and social compensation: The effects of expectations of coworker performance. *Journal of Personality and Social Psychology,* **61**, 570–581.

Williams, K. D., Nida, S. A., Baca, L. D., and **Latané, B.** (1989). Social loafing and swimming: Effects of identifiability on individual and relay performance of intercollegiate swimmers. *Basic and Applied Social Psychology,* **10**, 73–81.

Williams, K. D. and **Zadro, L. (2001).** Ostracism: On being ignored, excluded and rejected. In M. Leary (Ed.), *Interpersonal rejection.* New York: Oxford.

Williams, R. (1993). *Anger kills.* New York: Times Books.

Williams, S., and **Kohut, J. L.** (1999). Psychologists in medical schools in 1997: Research brief. *American Psychologist,* **54**, 272–276.

Williams, T. M. (Ed.) (1986). *The impact of television: A natural experiment in three communities.* Orlando, FL: Academic Press.

Williamson, G. M., and **Clark, M. S.** (1989). Providing help and desired relationship type as determinants of changes in moods and self-evaluations. *Journal of Personality and Social Psychology,* **56**, 722–734.

Willis, F. N., and **Hamm, H. K.** (1980). The use of interpersonal touch in securing compliance. *Journal of Nonverbal Behavior,* **5**, 49–55.

Wills, T. A. (1981). Downward comparison principles in social psychology. *Psychological Bulletin,* **90**, 245–271.

Wilson, A. E., and **Ross, M.** (2001). From chump to champ: People's appraisals of their earlier and present selves. *Journal of Personality and Social Psychology,* **80**, 572–584.

Wilson, D. K., Kaplan, R. M., and **Schneiderman, L. J.** (1987). Framing of decisions and selections of alternatives in health care. *Social Behaviour,* **2**, 51–59.

Wilson, D. W., and **Donnerstein, E.** (1979). Anonymity and interracial helping. Paper presented at the Southwestern Psychological Association convention.

Wilson, E. O. (1978). *On human nature.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Wilson, E. O. (2002, February). The bottleneck. *Scientific American,* **286**, 83–91.

Wilson, G. (1994, March 25). Equal, but different. *The Times Higher Education Supplement, Times of London.*

Wilson, J. P., and **Petruska, R.** (1984). Motivation, model attributes, and prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* **46**, 458–468.

Wilson, R. C., Gaft, J. G., Dienst, E. R., Wood, L., and **Bavry, J. L.** (1975). *College professors and their impact on students.* New York: Wiley.

Wilson, R. S., and **Matheny, A. P., Jr.** (1986). Behavior-genetics research in infant temperament: The Louisville twin study. In R. Plomin and J. Dunn (Eds.), *The study of temperament: Changes, continuities, and challenges.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Wilson, T. D. (1985). Strangers to ourselves: The origins and accuracy of beliefs about one's own mental states. In J. H. Harvey and G. Weary (Eds.), *Attribution in contemporary psychology.* New York: Academic Press.

Wilson, T. D. (2002). *Strangers to ourselves: Discovering the adaptive unconscious.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Wilson, T. D., and **Gilbert, D. T.** (2003). Affective forecasting. *Advances in Experimental Social Psychology,* **35**, 346–413.

Wilson, T. D., Dunn, D. S., Kraft, D., and **Lisle, D. J.** (1989). Introspection, attitude change, and attitude-behavior consistency: The disruptive effects of explaining why we feel the way we do. In L. Berkowitz (Eds.), *Advances in experimental social psychology,* Vol. 22. San Diego, CA: Academic Press.

Wilson, T. D., Laser, P. S., and **Stone, J. I.** (1982). Judging the predictors of one's mood: Accuracy and the use of shared theories. *Journal of Experimental Social Psychology,* **18**, 537–556.

Wilson, T. D., Lindsey, S., and **Schooler, T. Y.** (2000). A model of dual attitudes. *Psychological Review,* **107**, 101–126.

Wilson, T. D., Lisle, D. J., Schooler, J. W., Hodges, S. D., Klaaren, K. J., and **LaFleur, S. J.** (1993). Introspecting about reasons can reduce post-choice satisfaction. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **19**, 331–339.

Wilson, W. R. (1979). Feeling more than we can know: Exposure effects without learning. *Journal of Personality and Social Psychology,* **37**, 811–821.

Winter, D. D. N. (2000). Some big ideas for some big problems. *American Psychologist,* **55**, 516–522.

Winter, F. W. (1973). A laboratory experiment of individual attitude response to advertising exposure. *Journal of Marketing Research,* **10**, 130–140.

Wiseman, R. (1998, Fall). Participatory science and the mass media. *Free Inquiry,* p. 56–57.

Wisman, A., and **Koole, S. L.** (2003). Hiding in the crowd: Can mortality salience promote affiliation with others who oppose one's worldviews? *Journal of Personality and Social Psychology,* **84**, 511–526.

Wispe, L. G., and **Freshley, H. B.** (1971). Race, sex, and sympathetic helping behavior: The broken bag caper. *Journal of Personality and Social Psychology,* **17**, 59–65.

Wittenberg, M. T., and **Reis, H. T.** (1986). Loneliness, social skills, and social perception. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **12**, 121–130.

Wittenbrink, B., Judd, C. M., and **Park, B.** (1997). Evidence for racial prejudice at the implicit level and its relationship with questionnaire measures. *Journal of Personality and Social Psychology,* **72**, 262–274.

Wixon, D. R., and **Laird, J. D.** (1976). Awareness and attitude change in the forced-compliance paradigm: The importance of when. *Journal of Personality and Social Psychology,* **34**, 376–384.

WMO (2003, July 2). According to the World Metereological Organization, extreme weather events might increase. World Metereological Association, press release WMO-No. 695.

Wohl, M. J. A., and **Enzle, M. E.** (2002). The deployment of personal luck: Sympathetic magic and illusory control in games of pure chance. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **28**, 1388–1397.

Wojciszke, B., Bazinska, R., and **Jaworski, M.** (1998). On the dominance of moral categories in impression formation. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **24**, 1251–1263.

Wolf, S. (1987). Majority and minority influence: A social impact analysis. In M. P. Zanna, J. M. Olson, and C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario symposium on personality and social psychology,* Vol. 5. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Wolf, S., and **Latané, B.** (1985). Conformity, innovation and the psycho-social law. In S. Moscovici, G. Mugny, and E. Van Avermaet (Eds.), *Perspectives on minority influence.* Cambridge: Cambridge University Press.

Wolf, S., and **Montgomery, D. A.** (1977). Effects of inadmissible evidence and level of judicial admonishment to disregard on the judgments of mock jurors. *Journal of Applied Social Psychology,* **7**, 205–219.

Wolsko, C., Park, B., Judd, C. M., and **Wittenbrink, B.** (2000). Framing interethnic ideology: Effects of multicultural and color blind perspectives on judgments of groups and individuals. *Journal of Personality and Social Psychology,* **78**, 635–654.

Women on Words and Images (1972). *Dick and Jane as victims: Sex stereotyping in children's readers.* Princeton: Women on Words and Images. Cited by C. Tavris and C. Offir (1977) in *The longest war: Sex differences in perspective.* New York: Harcourt Brace Jovanovich, p. 177.

Wood, J. V. (1989). Theory and research concerning social comparisons of personal attributes. *Psychological Bulletin,* **106**, 231–248.

Wood, J. V., Heimpel, S. A., and **Michela, J. L.** (2003). Savoring versus dampening: Self-esteem differences in regulating positive affect. *Journal of Personality and Social Psychology,* **85**, 566–580.

Wood, J. V., Saltzberg, J. A., and **Goldsamt, L. A.** (1990a). Does affect induce self-focused attention? *Journal of Personality and Social Psychology,* **58**, 899–908.

Wood, J. V., Saltzberg, J. A., Neale, J. M., Stone, A. A., and **Rachmiel, T. B.** (1990b). Self-focused attention, coping responses, and distressed mood in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology,* **58**, 1027–1036.

Wood, W., and **Eagly, A. H.** (1981). Stages in the analysis of persuasive messages: The role of causal attributions and message comprehension. *Journal of Personality and Social Psychology,* **40**, 246–259.

Wood, W., and **Eagly, A. H.** (2002). A cross-cultural analysis of the behavior of women and men: Implications for the origins of sex differences. *Psychological Bulletin,* **128**, 699–727.

Wood, W., and **Quinn, J. M.** (2003). Forewarned and fore warmed? Two meta-analytic syntheses of forewarnings of influence appeals. *Psychological Bulletin,* **129**, 119–138.

Wood, W., Rhodes, N., and **Whelan, M.** (1989). Sex differences in positive well-being: A consideration of emotional style and marital status. *Psychological Bulletin,* **106**, 249–264.

Woodberry, R. D., and **Smith, C. S.** (1998). Fundamentalism et al: Conservative Protestants in America. *Annual Review of Sociology,* **24**, 25–56.

Woodzicka, J. A., and **LaFrance,** M. (2001). Real versus imagined gender harassment. *Journal of Social Issues,* **57**(1), 15–30.

Worchel, S., Andreoli, V. A., and **Folger, R.** (1977). Intergroup cooperation and intergroup attraction: The effect of previous interaction and outcome of combined effort. *Journal of Experimental Social Psychology,* **13**, 131–140.

Worchel, S., Axsom, D., Ferris, F., Samah, G., and **Schweitzer, S.** (1978). Deterrents of the effect of intergroup cooperation on intergroup attraction. *Journal of Conflict Resolution,* **22**, 429–439.

Worchel, S., and **Brown, E. H.** (1984). The role of plausibility in influencing environmental attributions. *Journal of Experimental Social Psychology,* **20**, 86–96.

Worchel, S., and **Norvell, N.** (1980). Effect of perceived environmental conditions during cooperation on intergroup attraction. *Journal of Personality and Social Psychology,* **38**, 764–772.

Worchel, S., Rothgerber, H., Day, E. A., Hart, D., and **Butemeyer, J.** (1998). Social identity and individual productivity within groups. *British Journal of Social Psychology,* **37**, 389–413.

Word, C. O., Zanna, M. P., and **Cooper, J.** (1974). The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in interracial interaction. *Journal of Experimental Social Psychology,* **10**, 109–120.

Workman, E. A., and **Williams, R. L.** (1980). Effects of extrinsic rewards on intrinsic motivation in the classroom. *Journal of School Psychology,* **18**, 141–147.

World Bank (2003, April 4). *Gender equality and the millennium development goals.* Washington, DC: Gender and Development Group, World Bank (www.worldbank.org/gender).

Worringham, C. J., and **Messick, D. M.** (1983). Social facilitation of running: An unobtrusive study. *Journal of Social Psychology,* **121**, 23–29.

Wright, D. B., **Boyd, C. E.**, and **Tredoux, C. G.** (2001). A field study of own-race bias in South Africa and England. *Psychology, Public Policy,* and *Eaw,* **7**, 119–133.

Wright, D. B., and **Stroud, J. N.** (2002). Age differences in lineup identification accuracy: People are better with their own age. *Law and Human Behavior,* **26**, 641–654.

Wright, E. F., **Lüüs, C. A.**, and **Christie, S. D.** (1990). Does group discussion facilitate the use of consensus information in making causal attributions? *Journal of Personality and Social Psychology,* **59**, 261–269.

Wright, P., and **Rip, P. D.** (1981). Retrospective reports on the causes of decisions. *Journal of Personality and Social Psychology,* **40**, 601–614.

Wright, R. (1995, March 13). The biology of violence. *New Yorker,* p. 69–77.

Wright, R. (1998, February 2). Politics made me do it. *Time,* p. 34.

Wright, R. (2003, June 29). Quoted by Thomas L. Friedman, „Is Google God?" *New York Times* (www.nytimes.com).

Wright, R. (2003, September 11). Two years later, a thousand years ago. *New York Times* (www, nytimes. com).

Wright, S. C., **Aron, A.**, **McLaughlin-Volpe, T.**, and **Ropp, S. A.** (1997). The extended contact effect: Knowledge of cross-group friendships and prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology,* **73**, 73–90.

Wrightsman, L. (1978). The American trial jury on trial: Empirical evidence and procedural modifications. *Journal of Social Issues,* **34**, 137–164.

Wuthnow, R. (1994). *God and mammon in America.* New York: Free Press.

Wylie, R. C. (1979). *The self-concept (Vol. 2): Theory and research on selected topics.* Lincoln: University of Nebraska Press.

Xu, X., and **Whyte, M.** (1990). Love matches and arranged marriages: A Chinese replication. *Journal of Marriage and the Family,* **52**, 709–722.

Yarmey, A. D. (2003a). Eyewitness identification: Guidelines and recommendations for identification procedures in the United States and in Canada. *Canadian Psychology,* **44**, 181–189.

Yarmey, A. D. (2003b). Eyewitnesses. In D. Carson and R. Bull, *Handbook of psychology in legal contexts,* 2nd ed. Chichester, England: Wiley.

Ybarra, O. (1999). Misanthropic person memory when the need to self-enhance is absent. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **25**, 261–269.

Yelsma, P., and **Athappily, K.** (1988). Marital satisfaction and communication practices: Comparisons among Indian and American couples. *Journal of Comparative Family Studies,* **19**, 37–54.

Yik, M. S., **Bond, M. H.**, and **Paulhus, D. L.** (1998). Do Chinese self-enhance or self-efface? It's a matter of domain. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **24**, 399–406.

Yinon, Y., **Sharon, I.**, **Gonen, Y.**, and **Adam, R.** (1982). Escape from responsibility and help in emergencies among persons alone or within groups. *European Journal of Social Psychology,* **12**, 301–305.

Young, W. R. (1977, February). There's a girl on the tracks! *Reader's Digest,* p. 91–95.

Yousif, Y., and **Korte, C.** (1995). Urbanization, culture, and helpfulness. *Journal of Cross-Cultural Psychology,* **26**, 474–489.

Yovetich, N. A., and **Rusbult, C. E.** (1994). Accommodative behavior in close relationships: Exploring transformation of motivation. *Journal of Experimental Social Psychology,* **30**, 138–164.

Yuchtman (Yaar), E. (1976). Effects of social-psychological factors on subjective economic welfare. In B. Strumpel (Ed.), *Economic means for human needs.* Ann Arbor: Institute for Social Research, University of Michigan.

Yuille, J. C., and **Cutshall, J. L.** (1986). A case study of eyewitness memory of a crime. *Journal of Applied Psychology,* **71**, 291–301.

Yukl, G. (1974). Effects of the opponent's initial offer, concession magnitude, and concession frequency on bargaining behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* **30**, 323–335.

Yzerbyt, V. Y., and **Leyens, J. P.** (1991). Requesting information to form an impression: The influence of valence and confirmatory status. *Journal of Experimental Social Psychology,* **27**, 337–356.

Yzerbyt, V., **Rocher, S.**, and **Schadron, G.** (1997). Stereotypes as explanations: A subjective essentialistic view of group perception. In R. Spears, P. J. Oakes, N. Ellemers, and S. A. Haslam (Eds.), *The social psychology of stereotyping and group life.* Oxford: Blackwell.

Zajonc, R. B. (1965). Social facilitation. *Science,* **149**, 269–274.

Zajonc, R. B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology, 9,* Monograph Suppl. No. 2, part 2.

Zajonc, R. B. (1970, February). Brainwash: Familiarity breeds comfort. *Psychology Today,* p. 32–35, 60–62.

Zajonc, R. B. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist,* **35**, 151–175.

Zajonc, R. B. (1998). Emotions. In D. Gilbert, S. T. Fiske, and G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology,* 4th ed. New York: McGraw-Hill.

Zajonc, R. B. (2000). Massacres: Mass murders in the name of moral imperatives. Unpublished manuscript, Stanford University

Zanna, M. P. (1993). Message receptivity: A new look at the old problem of open- vs. closed-mindedness. In A. Mitchell (Ed.), *Advertising: Exposure, memory and choice.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Zanna, M. P., and **Olson, J. M.** (1982). Individual differences in attitudinal relations. In M. P. Zanna, E. T. Higgins, and C. P. Herman, *Consistency in social behavior: The Ontario symposium,* Vol. 2. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Zanna, M. P., and **Pack, S. J.** (1975). On the self-fulfilling nature of apparent sex differences in behavior. *Journal of Experimental Social Psychology,* **11**, 583–591.

Zaragoza, M. S., and **Mitchell, K. J.** (1996). Repeated exposure to suggestion and the creation of false memories. *Psychological Science,* **7**, 294–300.

Zebrowitz, L. A., **Collins, M. A.**, and **Dutta, R.** (1998). The relationship between appearance and personality across the life span. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **24**, 736–749.

Zebrowitz, L. A., **Olson, K.**, and **Hoffman, K.** (1993). Stability of babyfaceness and attractiveness across the life span. *Journal of Personality and Social Psychology,* **64**, 453–466.

Zebrowitz-McArthur, L. (1988). Person perception in cross-cultural perspective. In M. H. Bond (Ed.), *The cross-cultural challenge to social psychology.* Newbury Park, CA: Sage.

Zeelenberg, M., **van der Pligt, J.**, and **Manstead, A. S. R.** (1998). Undoing regret on Dutch television: Apologizing for interpersonal regrets involving actions or inactions. *Personality and Social Psychology Bulletin,* **24**, 1113–1119.

Zeisel, H., and **Diamond, S. S.** (1976). The jury selection in the Mitchell-Stans conspiracy trial. *American Bar Foundation Research Journal,* **1**, 151–174 (see p. 167). Cited by L. Wrightsman, The American trial jury on trial: Empirical evidence and procedural modifications. *Journal of Social Issues,* 1978, **34**, 137–164.

Zill, N. (1988). Behavior, Achievement, and Health Problems Among Children in Stepfamilies: Findings From a National Survey of Child Health. In E. Mavis Hetherington and Josephine D. Arasteh (Eds.), *Impact of Divorce, Single Parenting, and Stepparenting on Children.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Zillmann, D. (1988). Cognition-excitation interdependencies in aggressive behavior. *Aggressive Behavior,* **14**, 51–64.

Zillmann, D. (1989). Aggression and sex: Independent and joint operations. In H. L. Wagner and A. S. R. Manstead (Eds.), *Handbook of psychophysiology: Emotion and social behavior.* Chichester, England: John Wiley.

Zillmann, D. (1989). Effects of prolonged consumption of pornography. In D. Zillmann and J. Bryant (Eds.), *Pornography: Research advances and policy considerations.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Zillmann, D., and **Paulus, P. B.** (1993). Spectators: Reactions to sports events and effects on athletic performance. In R. N. Singer, N. Murphey, and L. K. Tennant (Eds.), *Handbook of research on sport psychology.* New York: Macmillan.

Zillmann, D., and **Weaver, J. B., III.** (1999). Effects of prolonged exposure to gratuitous media violence on provoked and unprovoked hostile behavior. *Journal of Applied Social Psychology,* **29**, 145–165.

Zillmer, E. A., Harrower, M., Ritzier, B. A., and **Archer, R. P.** (1995). *The quest for the Nazi personality: A psychological investigation of Nazi war criminals.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Zimbardo, P. G. (1970). The human choice: Individuation, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos. In W. J. Arnold and D. Levine (Eds.), *Nebraska symposium on motivation, 1969.* Lincoln: University of Nebraska Press.

Zimbardo, P. G. (1971). *The psychological power and pathology of imprisonment.* A statement prepared for the U.S. House of Representatives Committee on the Judiciary, Subcommittee No. 3: Hearings on Prison Reform, San Francisco, Calif., October 25.

Zimbardo, P. G. (1972). The Stanford prison experiment. A slide/tape presentation produced by Philip G. Zimbardo, Inc., P. O. Box 4395, Stanford, Calif. 94305.

Zimbardo, P. G. (1993). Personal communication of research findings on attributions and shyness. Department of Psychology, Stanford University.

Zimbardo, P. G. (2002, April). Nurturing psychological synergies. *APA Monitor,* p. 5, 38.

Zimbardo, P. G. (2004). A situationist perspective on the psychology of evil: Understanding how good people are transformed into perpetrators. In A. G. Miller (Ed.), *The social psychology of good and evil.* New York: Guilford.

Zimbardo, P. G. (2004, May 3). Awful parallels: Abuse of Iraqi inmates and SPE. Comments to Social of Personality and Social Psychology listserv.

Zimbardo, P. G., Ebbesen, E. B., and **Maslach, C.** (1977). *Influencing attitudes and changing behavior.* Reading, MA: Addison-Wesley

Zola-Morgan, S., Squire, L. R., Alvarez-Royo, P., and **Clower, R. P.** (1991). Independence of memory functions and emotional behavior. *Hippocampus,* **1**, 207–220.

Zucker, G. S., and **Weiner, B.** (1993). Conservatism and perceptions of poverty: An attributional analysis. *Journal of Applied Social Psychology,* **23**, 925–943.

Zuckerman, E. W., and **Jost, J. T.** (2001). What makes you think you're so popular? Self-evaluation maintenance and the subjective side of the „friendship paradox“. *Social Psychology Quarterly,* **64**, 207–223.

Zuwerink, J. R., Monteith, M. J., Devine, P. G., and **Cook, D. A.** (1996). Prejudice toward blacks: With and without compunction? *Basic and Applied Social Psychology,* **18**, 131–150.

Pavardžių rodyklė

Dalykinė rodyklė

* paryškintas puslapis, kuriame pateiktas sąvokos apibrėžimas.

Mi-92 Socialinė psichologija / David G. Myers.– K.: Poligrafija ir informatika, 2008. – 808 psl.
Sąvokų žodynėlis: 678–685
Bibliografija: 687–775.
Pavardžių r-klė: 776–794.
Dalyk. r-klė: 795–807.

ISBN 978-9986-850-60-1

Socialinė psichologija padeda atsakyti į daugelį intriguojančių klausimų: kaip mąstymas valdo mūsų poelgius, kodėl kartais skaudiname kitus, o kartais vienas kitam padedame, kas sukelia socialinius konfliktus ir kaip galima juos spręsti. Atsakymai į šiuos ir daugelį kitų klausimų praplečia savęs suvokimo ribas ir leidžia pajusti mus veikiančias socialines jėgas. Profesorius Davidas Myersas – plačiai pasaulyje pripažintas psichologijos mokslo autoritetas. Jis rašo ne tik vadovėlius, mokslinius straipsnius, bet ir šviečiamojo pobūdžio tekstus psichologijos klausimais bei populiarias knygas.

UDK 316.6

David G. Myers

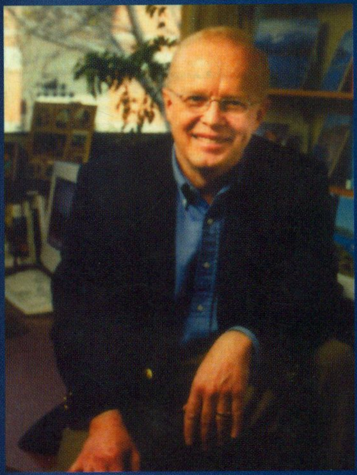
Socialinė psichologija

Redaktorė Laima Arnatkevičiūtė
Mokslinė redaktorė Dalia Bagdžiūnienė
Dailininkė Rita Penkauskienė
Maketuotoja Saulė Ališauskienė

2007 12 05. 54 leidyb. aps. l., 50,5 sp. l.
Tiražas 3000 egz.
Išleido UAB „Poligrafija ir informatika“,
Tel./faksas 8-37 365595, e. paštas: *poligraf@parabole.lt*
Spausdino UAB „Arx Baltica“, Veiverių g. 142B, Kaunas

Socialinė psichologija padeda atsakyti į daugelį intriguojančių klausimų: kaip mąstymas valdo mūsų poelgius, kodėl kartais skaudiname kitus, o kartais – padedame, kas sukelia socialinius konfliktus ir kaip juos būtų galima spręsti. Atsakymai į šiuos ir daugelį kitų klausimų praplečia savęs suvokimo ribas ir padeda suprasti, kokios socialinės jėgos mus veikia. Šios knygos tekstas – solidžiai mokslinis ir šiltai žmogiškas, pagrįstas griežtais faktais ir intelektualiai provokuojantis. Svarbiausios knygos temos – socialinė tikrovė, socialinė intuicija, socialinės aplinkos įtaka, asmeninės nuostatos ir polinkiai, biologinė elgsena ir socialinės psichologijos principų taikymas kasdieniame gyvenime.

ISBN 978-9986-850-60-1



Profesorius Davidas Myersas – plačiai pasaulyje pripažintas psichologijos mokslo autoritetas. Ajovos universitete įgijęs filosofijos daktaro laipsnį, jis savo profesinę veiklą plėtoja Mičigano Hope koledže, kuriame skaito įvairius psichologijos kursus. Myersas yra daugelio psichologijos vadovėlių bei mokslinių straipsnių autorius.